

DUE DATE SLIP**GOVT. COLLEGE, LIBRARY**

KOTA (Raj.)

Students can retain library books only for two weeks at the most.

BORROWER'S No.	DUE DATE	SIGNATURE

प्रथम संस्करण त्रै-परिचय

यह पुस्तक विश्वविद्यालय के वि
सिद्धान्तों का परिचय कराने
के लिये पुस्तक और लक्ष्य

श्री सत्येन्द्रनाथ सेन, एम० ए०
कलकत्ता विश्वविद्यालय के अर्थशास्त्र तथा वाणिज्य विभाग के लेक्चरर और
आगुनोप कॉलेज कलकत्ता के अर्थशास्त्र विभाग के भूतपूर्व अध्यापक
और

श्री शिशिरकुमार दास, एम० ए०, एल-एल० एम० (लदन)
मिडिल टेम्पुल के बॉर-एट-लॉ, कलकत्ता विश्वविद्यालय के
अर्थशास्त्र विभाग के लेक्चरर

बुक्लेण्ड लिमिटेड
कलकत्ता : इलाहाबाद

बुकलैण्ड लिमिटेड

१ गवर्घ घोष लेन, कलकत्ता-६



प्रथम सस्करण, जून १९५१

द्वितीय सस्करण सितम्बर १९५१

तृतीय सस्करण मई १९५२

मूल्य १० रु० मात्र

श्री जानकीनाथ शर्मा, एम० ए० बुकलैण्ड लिमिटेड १ गवर्घ घोष लेन
कलकत्ता-६ द्वारा प्रकाशित तथा राष्ट्रावृत्त नवद्विया द्वारा यूनाइटेड कमर्सियल
प्रिन्स लिमिटेड ३२, सर हरिराम गायनका स्ट्रीट कलकत्ता-७ में मुद्रित ।

प्रथम संस्करण की भूमिका

यह पुस्तक विश्वविद्यालय के विद्यार्थियों तथा साधारण पाठकों को अर्थशास्त्र के प्रधान सिद्धान्तों का परिचय कराने के उद्देश्य से लिखी गई है। प्रथम महापुद्ग के बाद असह्य पुस्तका और लेखों में नये-नये विचारों का प्रतिपादन किया गया, जिससे अर्थशास्त्र अथवा अर्थ विज्ञान का क्षेत्र बहुत विस्तृत हो गया। इस नई गवेषणा का समावेश अभी तक अर्थशास्त्र के प्रधान सिद्धान्तों में नहीं किया गया है। साधारणतः पाठ्य पुस्तकों में पुराने सर्वमान्य सिद्धान्तों का ही समावेश रहता है। इस पुस्तक में हमने यथासाध्य पुराने सिद्धान्तों के साथ नई गवेषणा का समावेश करने का प्रयत्न किया है।

हम जानते हैं कि इस काम में तरह-तरह की कठिनाइयों का सामना करना पड़ता है। परन्तु हमने अत्यन्त विवादग्रस्त प्रश्नों को दूर रखने का प्रयत्न किया है। हमारे मत में इस प्रकार की परिचयात्मक पुस्तक में विवादग्रस्त समस्याओं की विवेचना करने से उन लोगों के मन में केवल भ्रम बढ़ेगा, जिनके लिये यह पुस्तक लिखी गई है। इसलिये हमने केवल आधुनिक विचारों के आधार पर पुराने सिद्धान्तों का प्रतिपादन करने का प्रयत्न किया है और विशेष बातों पर जो विवाद-ग्रस्त और विशिष्ट मतभेद हैं, उन्हें छोड़ दिया है। क्योंकि इससे हमारा अध्ययन अधिक विलम्ब हो जाता। हमने अपना उद्देश्य हमेशा पक्षपातरहित होकर अर्थशास्त्र के प्रधान सिद्धान्तों को समझाने तथा इस विज्ञान को विस्तृत रूप से बुद्धिग्राह्य बनाने का रखा है। हमारा दावा यह कदापि नहीं, कि हमने अर्थशास्त्र के सब विभागों की गवेषणा की पूरी जानकारी प्राप्त कर ली है और न हम यह कहते हैं कि हमने विषय प्रतिपादन किसी नये तरीके से किया है। यथा-सम्भव हमने विभिन्न लेखकों के प्रति आभार प्रकट किया है। परन्तु हम मार्शल और टॉसिंग के प्रति विशेष रूप से अपनी श्रद्धा प्रकट करना चाहते हैं, क्योंकि भारतीय विद्यार्थी कई पीढ़ियों से इनके ज्ञान से लाभान्वित होने आ रहे हैं।

श्री प्रफुल्लनाथ मुखर्जी एम० ए०, बी० एल० तथा श्री दीलेन्द्रनाथ मुखर्जी बी० ए० के हम आभारी हैं। जिन्होंने पुस्तक की प्रूफरीडिंग करके हमारी सहायता की। ईस्ट-लैंड प्रेस के अध्यक्ष श्री एस० सी० गंगुली ने जिस धैर्य के साथ हमारा काम किया है, उसके लिये भी हम उनके आभारी हैं।

संशोधित संस्करण की भूमिका

इस संस्करण में हमने अध्याय १, ५, १३, १८, २०, २८, ३३, ३४, ३७, ४०, और ४१, विशेषरूप से नये सिरे से लिख दिये हैं। एकाधिकार और गुटबन्दी, आय का वितरण, उत्पादन की लागत तथा समाजवाद नाम के चार नये अध्याय जोड़ दिये हैं। मुद्रा की मात्रा सम्बन्धी सिद्धान्त स्वर्णमान तथा मुद्रा के प्रबन्ध सम्बन्धी विवेचना में नवीनतम विचारों का समावेश किया गया है। हमने दो पृष्ठक अध्यायों में अर्थात् अध्याय ४३, और ५३ में पूर्ण बाकारी की समस्या पर भी विचार किया है।

इन दोनों अध्यायों में व्यवसाय-चक्र विरोधी कर-नीति पर विचार किया गया है। अध्याय २३ के परिशिष्ट में उदासीनता रेखाओं पर एक टिप्पणी दे दी गई है।

हिन्दी संस्करण की भूमिका

गत कई वर्षों से अंग्रेजी में यह पुस्तक जितनी सर्वप्रिय है, उसे विद्यार्थी और अध्यापक भली-भाँति जानते हैं। चूँकि अब उच्च शिक्षा का माध्यम भी राष्ट्रभाषा हिन्दी हो गई है, इसलिये हमें इस ग्रन्थ का हिन्दी संस्करण प्रकाशित करते हुए हर्ष हो रहा है, क्योंकि देश की भाषा में ही देश की शिक्षा होनी चाहिये। अन्य कई विषयों की भाँति अर्थशास्त्र के अनुवाद में भी एक बड़ी कठिनाई यह है कि हिन्दी में अभी अंग्रेजी शब्दों के उपयुक्त पर्यायवाची शब्द नहीं मिलते। हमने उपलब्ध शब्दावली में से अधिक सरल और प्रचलित शब्दों को ग्रहण किया है और विद्यार्थियों की सुविधा के लिये कोष्ठ में अंग्रेजी शब्द दे दिये हैं। आशा है अंग्रेजी की भाँति हिन्दी में भी इस पुस्तक का समुचित आदर होगा।

पुस्तक का अनुवाद हिन्दी में अर्थशास्त्र के विषयों पर सुपरिचित लेखक श्री पद्मलाल जी श्रीवास्तव एम० ए० ने किया है। अतः उनके अथक परिश्रम तथा सहयोग के लिये हम उनके आभारी हैं। साथ ही हम श्री परमानन्दजी पोद्दार जिन्होंने आकर्षक छपाई करके पुस्तक को सर्वांग सुन्दर बनाया तथा मुनाइटेड वर्मसितयल प्रेस के व्यवस्थापक श्री प० ब्रजलालजी पाण्डेय ने प्रूफ सशोधन में जो अथक परिश्रम व तन्मयता दिखाई है उनके लिये भी हम उनके विशेष आभारी हैं।

हिन्दी द्वितीय व तृतीय संस्करण की भूमिका

पूरे सालभर भी व्यतीत नहीं हो पाये कि इस पुस्तक का तृतीय संस्करण कर पाठकों के सामने उपस्थित होना पड़ रहा है। पुस्तक की अपादेयता तो हमके संस्करण के तारीख ही बनता रह गई है। आशा है आगे भी भविष्य में इसी प्रकार से संस्करण पर संस्करण करने के लिये अपने पाठकों द्वारा बाध्य किया जाऊगा।

एस० एन० एस०

एस० क० डी०

विषयानुक्रमिका

अध्याय

विषय

- ✕ १ परिभाषा और तत्साम्यम्पी कुछ बातें
- २ कुछ मौलिक विचार ✓
- ३ जनभोग आवश्यकताएं और बिलास
- ✕ ४ उपयोगिता ✓
- ५ मूल्य ✓
- ६ उत्पादन क्या है ? ✓
- ✕ ७ भूमि ✓
- ✕ ८ धन की पूर्ति और जनसंख्या के सिद्धान्त
- १९ पूर्ण ✓
- १० धन विभाजन और उत्पादन का संगठन
- ११ व्यवसाय का संगठन ✓
- ✕ १२ एकाधिकार और संघबन्दी ✓
- १३ उत्पत्ति साम्यम्पी नियम ✓
- १४ विक्री क्षेत्र या बाजार ✓
- १५ पूर्ण प्रतियोगिता में मूल्य
- १६ बाजार मूल्य और स्वाभाविक मूल्य ✓
- १७ उत्पादन का लागत मूल्य ✓
- १८ मूल्य और लागत मूल्य में परिवर्तन ✓
- १९ परस्पर-निर्भर मूल्य ✓
- २० एकाधिकार के अन्तर्गत मूल्य ✓
- २१ मूल्य और अपूर्ण प्रतियोगिता ✓
- पूर्ण और अपूर्ण प्रतियोगिता पर टिप्पणी ✓
- २२ माल या फाटका ✓
- २३ मूल्य साम्यम्पी पुराने सिद्धान्त ✓
- परिनिष्ठ : उदासीनता तक देखाओं पर एक टिप्पणी ✕
- ✕ २४ निष्कर्ष और प्रस्ताव ✓
- ✕ २५ लगान या किराया ✓

अध्याय	विषय	पृष्ठ
२६ ✓	ध्याज ✓	२२७
२७ ✓	मजदूरी ✓	२४८
२८ ✓	धर्म की कुछ समस्याएं	२६५
२९ ✓	लाभ ✓	२७२
३०	आय का वितरण	२८४
३१	मुद्रा की प्रकृति और कार्य	२८७
३२	मुद्रा के मूल्य में परिवर्तन	२९६
३३	मुद्रा का मूल्य तथा परिमाण सिद्धान्त	३०६
३४	मुद्रा प्रणालियाँ ✓	३१८
३५	साख, उधार ✓	३३३
३६	बैंक और उनके कार्य ✓	३४२
३७	केन्द्रीय बैंक और उनके कार्य ✓	३५३
	परिशिष्ट . बैंकदर परिवर्तन के कारण होनेवाले प्रभावों पर टिप्पणी ✕	३६५
३८	कुछ केन्द्रीय बैंक ✓	३६७
३९	विविध देशों के मुद्रा बाजार ✓	३७७
४०	अन्तर्राष्ट्रीय व्यवस्था ✓	३८०
४१	विदेशी विनिमय ✓	३९८
४२	व्यवसाय-चक्र ✓	४१७
४३	बेकारी और पूर्ण बेकारी ✓	४२७
४४	मुद्रा-व्रबन्ध	४३४
४५	अन्तर्राष्ट्रीय मुद्रा कोष	४४१
४६	राजकीय अर्थ-व्यवस्था क्या है ? ✓	४४७
४७	राजकीय खर्च ✓	४५१
४८	राजकीय आय के साधन ✓	४५५
४९	कर-नीति के सिद्धान्त ✓	४५७
५०	करों का भार और उनका चालन ✓	४७०
५१	कुछ कर विशेष ✓	४८४
५२	राजकीय साख ✕	४९३
५३	आयात-निर्यात कर-नीति और पूर्ण बेकारी ✓	५०८
५४	समाजवाद ✕	५१३

पहला अध्याय

परिभाषा और तत्सम्बन्धी कुछ बातें

(Definition and Other Allied Topics)

अर्थशास्त्र की परिभाषा—अर्थशास्त्र समाज में रहनेवाले मनुष्यों की आर्थिक समस्याओं का अध्ययन है। यह तो किसी मूल्य का एक साधारण ब्ययनमात्र-मा लगता है। क्योंकि प्रश्न यह है कि 'आर्थिक' समस्या किसे कहते हैं? यदि किसी व्यक्ति के सामने यह समस्या है कि वह अपने पसंद की लड़की से शादी करे अथवा अपने माता-पिता के ही पसंद की हुई लड़की से, तो क्या हम इसे आर्थिक समस्या कह सकते हैं? यदि हम यह सोच रहे हैं कि आज की शाम विनोदपूर्वक कैसे बिताई जावे, तो क्या यह आर्थिक समस्या है? जीवन में हमारे सामने पग-पग पर तरह-तरह की समस्याएँ आती हैं। उनमें से कौन आर्थिक हैं और कौन नहीं? आर्थिक समस्याओं की दो विशेषताएँ होती हैं। पहली तो यह कि उन सबकी तह में यह गन्ध रहता है कि हम सब लोगों की कुछ आवश्यकताएँ रहती हैं। इन आवश्यकताओं में बिल्कुल प्राचीन साधारण जीवन की बिल्कुल साधारण आवश्यकताओं से लेकर वर्तमान सभ्यता में ढले हुए आधुनिक जीवन की तरह-तरह की आवश्यकताएँ शामिल हैं। ये आवश्यकताएँ दिन-प्रति-दिन बढ़ती ही जाती हैं। आर्थिक समस्याओं का सम्बन्ध इन्हीं आवश्यकताओं की पूर्ति से है। आर्थिक समस्याओं की दूसरी महत्वपूर्ण विशेषता यह है कि जिन वस्तुओं से हम अपनी आवश्यकताएँ पूरी करते हैं, वे सीमित हैं। जैसे कि हम अपनी आवश्यकताएँ अपने कुछ गुणों, कुछ वस्तुओं तथा कुछ समय द्वारा पूरी करते हैं, परन्तु दुर्भाग्य-वश हमारी कार्यशक्ति, मगार के पदार्थ तथा हमारे पास समय, ये सब सीमित हैं। इन साधनों के सीमित होने से ही आर्थिक समस्याएँ उत्पन्न होती हैं। यहाँ यह ध्यान में रखना चाहिये कि 'सीमित' शब्द एक विशेष आर्थिक माने में उपयोग किया जाता है। किसी वस्तु की सीमित मात्रा ही केवल उन्हीं आर्थिक दृष्टि में कम नहीं बना देती। परन्तु किसी वस्तु की कुल माग जितनी हो और वह उतनी न मिल सके, अर्थात् उमरी पूर्ति माग से कम हो, तब हम उसे आर्थिक माने में सीमित कहेंगे। वस्तुओं के सीमित होने के कारण मनुष्य अपनी आवश्यकताओं की पूर्ति के लिये तरह-तरह के कर्म करते हैं। उनका अन्तिम ध्येय अपनी आवश्यकताओं को पूरा करना रहता है। इन विभिन्न कार्यों के सम्बन्ध में जो तरह-तरह की समस्याएँ उठती हैं, उनको आर्थिक समस्याएँ कहते हैं। एक उदाहरण से लीजिये। मनुष्य-जीवन के लिये पानी एक अत्यन्त आवश्यक

पदार्थ है। साधारणतः पानी प्राप्त करना मनुष्य के लिये कोई बड़ी समस्या नहीं है। किसी नदी के किनारे पानी मनुष्य की मांग में कहीं अधिक मिलता है। इसलिये इस आवश्यकता की पूर्ति बड़ा एक आर्थिक समस्या नहीं है। परन्तु एक शहर में रहने वाले मनुष्य के लिये पानी मनचाही मात्रा में नहीं मिलता। शहर में रहनेवाली बड़ी मनुष्य-संख्या के लिये पानी की मात्रा सीमित हो जाती है। इसलिये शहर में इस आवश्यकता की पूर्ति एक आर्थिक समस्या हो जाती है। इसलिये “अर्थशास्त्र उन कार्यों का अध्ययन है, जिनके द्वारा आवश्यकताओं की पूर्ति करना संभव होता है।”

प्राचीन अंग्रेज अर्थशास्त्रियों ने अर्थशास्त्र की परिभाषा दूसरी तरह में की है। उनके मतानुसार आर्थिक कार्यों के उद्देश्य अन्य कार्यों के उद्देश्यों में भिन्न होते हैं। आर्थिक कार्यों का उद्देश्य केवल स्वार्थ-साधन होता है, परन्तु अन्य कई ऐसे कार्य होते हैं जैसे धर्म-साधन, भक्ति, दान इत्यादि जिनके मूल में कोई स्वार्थ भावना नहीं होती। इन लेखकों में से कुछ ने तो इस विषय की परिभाषा और व्याख्या इस प्रकार की है कि कई लोगो को यह भ्रम होने लगा कि अर्थशास्त्री का संबंध साधारण मनुष्य के जीवन में नहीं, बरन् एक ऐसे ‘आर्थिक मनुष्य’ से है, जिसका काम केवल पैसा गिनना और हानि लाभ देखना है। जीवन में उसका और कोई उद्देश्य नहीं है। परन्तु अर्थशास्त्रियों ने इस परिभाषा को बहुत पहिले रद्द कर दिया। हम किसी कल्पित आर्थिक मनुष्य के जीवन का अध्ययन नहीं करते। हम जीवन-मय पर चलने हुए साधारण स्त्री पुरुषों के कार्यों और उनके विभिन्न उद्देश्यों का अध्ययन करते हैं। वास्तव में कार्यों की तह में जो उद्देश्य होता है, उससे भी अर्थशास्त्री का मनलब्ध नहीं रहना। अर्थशास्त्री तो मनुष्य के उन कार्यों का अध्ययन करता है, जिन्हें वह अपनी अनन्त इच्छाओं का सीमित पदार्थों द्वारा पूरी करने का प्रयत्न करता है।

कुछ लेखकों की परिभाषा के अनुसार अर्थशास्त्र सम्पत्ति का विज्ञान है। आधुनिक वर्तमान आर्थिक निष्ठान्तों का जनक माना जाता है। इस विषय की व्याख्या करते हुए उमने लिखा था कि अर्थशास्त्र विभिन्न देशों की सम्पत्ति, उसके कारण तथा उसके विविध प्रकारों का अध्ययन है। इस परिभाषा में तरह-तरह के भ्रमपूर्ण विचारों का प्रचार होने लगा, जिनमें उन्नीसवीं शताब्दी के साहित्यिक लेखकों कार्ल मार्क्स, रस्किन इत्यादि का विशेष हाथ था। सम्पत्ति का प्रचलित अर्थ धन अथवा रुपया-पैसा की प्रचुरता है। इसलिये लोगों के विचार होने लगे कि अर्थशास्त्र का सम्बन्ध केवल धन प्राप्त करने के उपायों में है। इस प्रकार लोग इसे निम्न विज्ञान (a ‘dismal science’) समझने लगे। परन्तु इन लेखकों ने वास्तव में अर्थशास्त्र के अध्ययन के उद्देश्य और उसकी परिमिति समझी ही नहीं। हम कह चुके हैं कि अर्थशास्त्र में ‘सम्पत्ति’ शब्द एक विशेष अर्थ में उपयोग किया जाता है। सम्पत्ति शब्द का उपयोग रुपये के अर्थ में नहीं, बरन् उन सीमित पदार्थों और कार्यों के लिये किया जाता है जिनमें मनुष्य अपनी

आवश्यकताएँ पूरी करना है। आवश्यकताओं की पूर्ति के सम्बन्ध में अर्थशास्त्र इन सीमित पदार्थों और कार्यों के उत्पादन, विनिमय और वितरण का अध्ययन करता है। सम्पत्ति कारण है, कार्य नहीं। अर्थात् वह केवल एक त्रिविधा है, ध्येय नहीं। हम सम्पत्ति पर ध्यान इसलिये केन्द्रित करने हैं कि हमें मनुष्यों के उन कार्यों-कलापों का अध्ययन करना है, जिनका सम्बन्ध सम्पत्ति से है। हमारा सम्बन्ध सम्पत्ति से नहीं, मनुष्य के कार्यों से है। इसलिये अधिक महत्व मनुष्य के कार्यों को दिया जाता है, सम्पत्ति को नहीं। अर्थ-शास्त्र अब भी सम्पत्ति का विज्ञान माना जाता है, परन्तु वास्तव में वह मनुष्य मात्र के अध्ययन का एक भाग है।

सम्पत्ति का प्रारम्भिक अर्थ मुल-साधन था। इसलिये यह विचार किया जाता था कि अर्थशास्त्र के अध्ययन का ध्येय सम्पत्ति तथा तत्सम्बन्धी अन्य कार्यों के अध्ययन द्वारा मनुष्य-समाज के मुल-साधनों को बढ़ाना था। लोग धन की इच्छा इसलिये करते हैं कि यह अधिक सुखी होने के साधन जुटा सकेगा। चूँकि सम्पत्ति का अर्थ उन भौतिक वस्तुओं से लगाया जाता है, जो मनुष्य की आवश्यकताओं की पूर्ति करती है, इसलिये कुछ लेखकों ने अर्थशास्त्र की यह परिभाषा की कि वह भौतिक मुल के साधनों को जुटाने का अध्ययन है।^१

अन्य परिभाषा—अर्थशास्त्र की जो परिभाषा हम ऊपर दे चुके हैं, उसकी आलोचना उपर हाल में प्रोफेसर एल० रॉबिन्स (Prof. L. Robbins) ने की है। उनका कहना है कि भौतिक और अभौतिक (material and non material) वस्तुओं के बीच में जो अन्तर होता है, मुश्किलों के साधनों का वह हमेशा साफ जाहिर करना कठिन है। दोनों के बीच में रेखा खींचनी मुश्किल हो जाती है। ऐसी बहुत-सी वस्तुएँ हैं, जो हमारी आवश्यकताएँ पूरी करती हैं और जिनकी पूर्ति सीमित है। परन्तु ये किसी अर्थ में भौतिक नहीं हैं। “जो व्यक्ति थियेटर में नाच दिखाना है, उसका कार्य भोगसम्पत्ति है और जो रमोइया (बावर्ची) पाना बनाता है, उसका कार्य भी सम्पत्ति है। अर्थशास्त्र इन विभिन्न कार्यों का मूल्य आकलन है।” परन्तु हम इन कार्यों को किसी अर्थ में ‘भौतिक’ नहीं कह सकते। इसलिये अर्थशास्त्र का सम्बन्ध केवल मुल के भौतिक कार्यों से नहीं है, उगका सम्बन्ध मुल के अभौतिक कारणों अथवा वस्तुओं से भी है। अर्थशास्त्र और मनुष्य के मुश्किलों में जो सम्बन्ध-स्थापन करने का प्रयत्न किया जाता है, उसकी भी आलोचना प्रोफेसर रॉबिन्स ने की है। उनका कहना है कि बहुत से अर्थसम्बन्धी कार्य मुल के साधन नहीं जुटाने। धरात बनाना और खेती एक आर्थिक कार्य है। हमने मनुष्य की आवश्यकताओं की पूर्ति होगी है और

इसका सम्बन्ध एक सीमित मात्रा में प्राप्त वस्तु के उत्पादन और वितरण से है। परन्तु अधिकतर यह देखने में आता है कि इससे मनुष्य का सुख और कल्याण नहीं बढ़ता। दूसरी बात यह है कि हम सुख अथवा कल्याण की मात्रा को नाप नहीं सकते। दो व्यक्ति किसी वस्तु के लिये एक ही दाम देने हैं। परन्तु हम यह नहीं कह सकते कि दोनों व्यक्ति उस वस्तु से एक ही बराबर उपयोगिता (utility) प्राप्त करते हैं अथवा उन दोनों को उससे जो सुख प्राप्त होता है, उसकी मात्रा बराबर है। पहिला व्यक्ति धनी हो और दूसरा गरीब। तब उनके सुख और उपयोगिता की मात्रा में अन्तर पड़ जायगा। इसलिये धन सुख का उपयुक्त मापक नहीं है। इसीलिये हम समाज के विभिन्न वर्गों के सुख को एक बराबर नहीं मान सकते। अन्त में सुख की जो हम इस प्रकार की व्याख्या करते हैं इसमें इसका एक प्रकार का मूल्यांकन हो जाता है। इसका अर्थ यह होता है कि सुख की वृद्धि अधिक से अधिक करनी चाहिये। परन्तु अर्थशास्त्र का सम्बन्ध ध्येय में नहीं है। वह तो इन बात का अध्ययन करता है कि क्या है। क्या होना चाहिये, इसका नहीं। वह विभिन्न उद्देश्यों के बीच में तटस्थ रहता है।

प्राप्तिमर रॉबिन्स के मतानुसार अर्थशास्त्री का प्रधान सम्बन्ध न 'भौतिक' साधनों (material means) से है, न सुख (welfare) से। उनके मत में अर्थशास्त्र वह विज्ञान है जो मनुष्य के कार्य-कलापों का अध्ययन इस अर्थशास्त्र वस्तुओं की दृष्टि से करता है कि वे उसके उद्देश्यों और सीमित साधनों की कमी की के बीच में क्या सम्बन्ध स्थापित करते हैं। और वे विशेषताओं का अध्ययन साधन भी ऐसे है, जिनके कई उपयोग हो सकते हैं।

करता है ("Economics is the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternate uses")

इस परिभाषा के मूल में तीन बातें हैं। पहिली यह कि मनुष्य की आवश्यकताएँ होती हैं और उनकी कोई सीमा नहीं है, वे अनन्त हैं। दूसरी यह कि इन आवश्यकताओं की पूर्ति के लिये मनुष्य के पास साधन और समय दोनों सीमित हैं। और तीसरी यह कि इन सीमित साधनों के कई उपयोग होने हैं। हम चाहें तो अधिक मकखन बना लें और चाहें तो अपने साधन और समय अधिक बन्दूकें बनाने में लगा दें। परन्तु हम दोनों को अधिक से अधिक मात्रा में प्राप्त नहीं कर सकते। हमारी आवश्यकताएँ अनन्त हैं, परन्तु जीवन सीमित है। साथ ही स्वभाव से भी हम लोग आलसी या आरामपसन्द होते हैं। चूँकि मनुष्य सीमित समय और सीमित साधनों के कारण अपनी सब आवश्यकताओं की पूर्ति नहीं कर सकता, इसलिये प्रत्येक व्यक्ति के सामने यह प्रश्न रहता है कि किन आवश्यकताओं की पूर्ति

करे और बिनको छोड़ दें। यदि हम एक वस्तु को लेते हैं, तो हमें अन्य कई वस्तुओं को त्यागना पड़ता है। इसलिये हमारे सामने चुनाव करने का प्रश्न उठता है। अथवा हम इस प्रकार कह सकते हैं कि हमारे पास जो सीमित साधन हैं, उनका उपयोग किस प्रकार करें। इस प्रकार का चुनाव करने के लिये हमारे पास मूल्य आंखने का कोई तरीका होना चाहिये। हमारे पास जो साधन हैं, उनका कुछ मूल्य निर्दिष्ट कर देना चाहिये, जिससे उनका उपयोग हम बेचन अति आवश्यक कामों के लिये कर सकें। यह मूल्य निर्दिष्ट करने की प्रिया ही अर्थशास्त्र का विषय है। इस प्रकार अर्थशास्त्री इस बात का अध्ययन करता है कि विभिन्न कार्यों या चीजों में चुनने की विशेषता और महत्व क्या है। अर्थशास्त्र की समस्या चुनने अथवा विकारण करने की समस्या है।

पहिले जो परिभाषा दी गई है, उनमें दोष हो सकते हैं। परन्तु प्रोफेसर रॉबिन्स ने जो परिभाषा दी है, उसमें एक विशेषता है। वह यह है कि यदि हम अर्थशास्त्र का अध्ययन मूल्यांकन के तरीके पर करते हैं, तो उसके आधार पर कुछ वैज्ञानिक सिद्धान्तों को प्राप्त कर सकते हैं। चूंकि अर्थशास्त्र एक विज्ञान है, इसलिये उसे विभिन्न उद्देश्यों के बीच में संतुष्ट रहना चाहिये। जो है, उसका अध्ययन करना चाहिये, जो होना चाहिये उचित नहीं। कारण कार्य अथवा अनुमान के सहारे उसे वैज्ञानिक सत्य (*a Priori results*) देने में समर्थ होना चाहिये। यदि हम मिलनेवाली वस्तुओं के उपयोग के आधार पर अर्थशास्त्री कुछ परिणाम या नतीजे सिद्ध करें तो उनसे द्वारा हम उन वैज्ञानिक सिद्धान्तों अथवा सत्य को नहीं जान सकते, जिनमें ठीक फल निकाले जा सकें अथवा उपाय मूल्यांकन किया जा सके। सच्चा विज्ञान कार्य की सीमा सत्य ही के लिये करता है और किसी भी विषय का अध्ययन जो वस्तु-स्थिति है, उसके आधार पर करता है। जो होना चाहिये, उसके आधार पर नहीं। इसलिये प्रो० रॉबिन्स का कहना है कि अर्थशास्त्री को कार्य और विज्ञान का मार्ग नहीं छोड़ना चाहिये और मुख्य विषय के साथ जिन विषयों का सम्बन्ध दूरदर्शी है, उन पर अपना समय नष्ट नहीं करना चाहिये। अब देखा यह है कि पहिले दी गई परिभाषा और प्रो० रॉबिन्स की परिभाषा में क्या अन्तर है। पहिली परिभाषा का सम्बन्ध मनुष्य के कार्यों के एक प्रकार अथवा विभाग (*a particular kind or department of human activities*) से है, दूसरी परिभाषा का सम्बन्ध मनुष्य के कार्यों के एक विशेष पहलू से है—उन कार्यों में जो वस्तुओं की मरुता अथवा कमी के कारण किये जाते हैं। (*A particular aspect of human activities—activities undertaken under the influence of scarcity.*)

इसलिये अर्थशास्त्री किसी बात पर अपना पैमाना अथवा निर्दिष्ट मत नहीं दे सकता। वह ऐसे निर्दिष्ट सिद्धान्त नहीं दे सकता, जो सुलभ किसी भी वस्तु-स्थिति पर लागू हो सके। यह तो एक विशेषज्ञ की तरह बेचन यह कह सकता है कि यदि अमुक स्थिति हो

काम किया जाय तो उसका निश्चित फल ऐसा होगा । कम मिलनेवाली वस्तुओं के सम्बन्ध में हमारी जो मनोवृत्ति होगी, वह उसका फलाफल बतला सकता है । वह जीवन की समस्याओं के अन्तिम और निश्चित हल देने में समर्थ नहीं हो सकता । उदाहरण के लिये यह यह नहीं कह सकता कि अमुक सम्बन्ध में शासन द्वारा हस्तक्षेप उचित है अथवा नहीं । वह केवल इतना कह सकता है कि हस्तक्षेप करने के परिणाम यह होंगे ।

तब यह प्रश्न उठता है कि क्या अर्थशास्त्रियों को अपना कार्यक्षेत्र केवल मूल्यांकन तक ही सीमित रखना चाहिये ? क्या उन्हें केवल सत्य के लिये सत्य की खोज में लगा रहना चाहिये, नीति-निर्माण में कुछ भी भाग नहीं लेना चाहिये ?

अर्थशास्त्र की परिमिति यह सत्य है कि मूल्यांकन की रीति से अध्ययन करने से कुछ महत्वपूर्ण फल प्राप्त हुए हैं । और यदि अर्थशास्त्री को विभिन्न कार्यों की विशेषताएँ बतलाने में एक विशेषज्ञ का काम करना है, तो इस रीति से अध्ययन करने की अधिक आवश्यकता है । वैज्ञानिक आधार अथवा सत्य की जो बढोरता होती है, उस पर अधिक अवलम्बित होने से विषय की व्यापकता भी कम हो जाती है । परन्तु प्रायः सब अर्थशास्त्रियों ने (उनमें प्रो० रॉबिन्स भी शामिल हैं) वैज्ञानिक अर्थशास्त्र की सीमा को लापकर उद्देश्यों पर घाद-विवाद किया है । एक बात यह भी है कि विषय की व्यापकता का घेरा कम कर देने में कई प्रकार के खतरे हैं । जितने प्राकृतिक विज्ञान (natural sciences) हैं, उनमें और अर्थशास्त्र में एक मौलिक भेद है । भौतिकशास्त्र अथवा रसायनशास्त्र का विद्यार्थी केवल सत्य की खोज करने के लिये अपने विषय का अनुसंधान कर सकता है । अपनी खोज का वास्तविक उपयोग करना वह दूसरों के लिये छोड़ सकता है । परन्तु अर्थशास्त्री केवल सत्य के लिये सत्य (truth for its own sake) जानने की दृष्टि से अपने विषय का अध्ययन नहीं करता । उसके सामने जो बड़ी-बड़ी सामाजिक समस्याएँ रहती हैं उनका हल उपस्थित करना उसका ध्येय होता है । अर्थशास्त्र का अध्ययन ही एक प्रत्यक्ष वास्तविक विषय की दृष्टि से आरम्भ हुआ था, जिसका ध्येय लोगों की आर्थिक दशा में सुधार करके उनकी सुखी बनाना था । "जब हम मनुष्य के साधारण उद्देश्यों का अवलोकन करते हैं—कभी-कभी ये उद्देश्य नीच प्रकृति के और निराशाजनक भी होते हैं—तब हमारी मनोदशा एक दार्शनिक की सी नहीं रह जाती । अर्थात् हम सत्य का अन्वेषण केवल सत्य के ही लिये नहीं करते । बल्कि हमारी मनोवृत्ति एक डाक्टर की सी हो जाती है । हम सत्य ज्ञान का अन्वेषण इसलिये करते हैं कि वह दवा का काम करे ।" अर्थशास्त्र में ज्ञान का मूल्य प्रधानतः इसलिये नहीं है कि वह

‘प्रवास’ देता है, बल्कि इसलिये है कि वह ‘फल’ देता है। प्राक्सर रॉबिन्स ने इस बात पर खेद प्रकट किया है, कि अर्थशास्त्र की सीमा पर बहुत से नीमट्कीम खेलवाड़ करते हैं। यदि ऐसा है तो उनका दूर भगाना अच्छा होगा। परन्तु उनकी अर्थशास्त्री ही भगा सकते हैं, क्योंकि उनके पास उपयुक्त वैज्ञानिक कुशलता रहती है। उपयुक्त तरीकों पर शिक्षित व्यक्ति ही जनता के सामने प्रत्यक्ष फल पाने की विविध रीतियाँ रख सकते हैं। अर्थशास्त्र में कार्य और कारण के सूक्ष्म भेद भी आसानी से नहीं जाने जा सकते। इसलिये मुख्य की समस्याओं को अर्थशास्त्र की परिमिति से बाहर करना असम्भव है।

क्या अर्थशास्त्र एक विज्ञान है? बहुत समय तक इस बात पर विवाद चलता रहा है कि अर्थशास्त्र एक विज्ञान है, अथवा नहीं। शब्दकोश के अनुसार विज्ञान का अर्थ यह है कि वह प्रकृति के किसी विभाग के सम्बन्ध में सम्बद्ध विज्ञान शब्द का अर्थ ज्ञान का संग्रह है, मनुष्य के लिये चाहे वह बाह्य हो अथवा आन्तरिक। प्रकृति के किसी विभाग में जो एकता रहती है, उसका वह अध्ययन करता है और उसके आधार पर वह कुछ तथ्य प्राप्त करने का प्रयत्न करता है, जिन्हें हम नियम अथवा सिद्धान्त कहते हैं। भौतिकशास्त्र एक विज्ञान है। बाह्य-जगत में हम कुछ एकताएँ देखते हैं। उनका वह अध्ययन करता है। मनोविज्ञान भी एक विज्ञान है, जो हमारे मानसिक जगत की एकताओं का अध्ययन करता है। अर्थशास्त्र मनुष्य की उन एकताओं का अध्ययन करता है, जो उनके दैनिक जीवन के साधारण कार्यकलापों में देखने में आती हैं। मनुष्यों के समूह के कार्यकलापों में जो एकताएँ देखने में आती हैं, अर्थशास्त्र उनसे कुछ नियम या सिद्धान्त पाने का प्रयत्न करता है। इसलिये अर्थशास्त्र भी एक विज्ञान है।

प्राकृतिक विज्ञान ऐसे पदार्थों का अध्ययन करते हैं, जिनकी मात्राओं को हम निश्चित रूप से तोल सकते हैं। प्रयोगों द्वारा उनके परिणामों की सत्यता सिद्ध की जा सकती है। अर्थशास्त्र भी मनुष्य के उन कार्यों का अध्ययन करता है, जिनको हम घन के मापदण्ड से माप सकते हैं। जितने सामाजिक-विज्ञान हैं, उनमें अर्थशास्त्र सबसे अधिक निश्चित है। किसी अन्य सामाजिकशास्त्र में मात्रा के निश्चित माप के बाह्य साधन नहीं हैं। परन्तु यह ध्यान में रखना चाहिये कि मनुष्य के उद्देश्यों का इस प्रकार का माप केवल निकटवर्ती हो सकता है। मनुष्य के उद्देश्यों का हमेशा ठीक-ठीक माप नहीं हो सकता। इसलिये अर्थशास्त्र यद्यपि सब सामाजिक-विज्ञानों में सबसे अधिक निश्चित है, परन्तु प्राकृतिक विज्ञानों जैसा निश्चित नहीं है, क्योंकि वह मनुष्यों के उद्देश्यों का अध्ययन करता है, जिनका रूप रहन है। हमारे सहारे हम मनुष्य के उद्देश्यों का केवल एक अंश-जैसा लगा सकते हैं। उसे हम निश्चयपूर्वक यथावत् नहीं माप सकते। परन्तु प्राकृतिक विज्ञानों को हम ठीक-ठीक मात्रा में यथावत् प्रतिष्ठित कर सकते हैं।

बहुत से लोग अर्थशास्त्र को इस कारण एक विज्ञान नहीं मानते कि जिस सामग्री के आधार पर उसका अध्ययन होता है, उस सामग्री में ऐसे नियम नहीं बताये जा सकते जो सार्वभौमिक हों, अर्थात् जो सब जगह लागू हो सके। यद्यपि आर्थिक उद्देश्यों में विभिन्नता रहती है परन्तु कार्यमूल्यों के औसत के आधार पर हम कुछ सिद्धान्त स्वीकार सकते हैं।

प्रत्येक मनुष्य की इच्छा स्वतन्त्र होती है, इसलिये निश्चयपूर्वक कोई यह नहीं कह सकता कि एक-भी परिस्थिति में सब मनुष्य एक से कार्य करेंगे। परन्तु इतना हाने पर भी तीन ऐसी बातें हैं, जिनके कारण हम कुछ नियम अथवा सिद्धान्त बना सकते हैं। पहिली बात यह है कि मनुष्य के सब अनुभव उसकी इच्छानुसार नहीं हों। यह निश्चय करना हमारे बस की बात नहीं है कि हम कब प्रसन्न होंगे और कब दुःखी। यदि हम खाने भी चले जावें और यह भी चाहें कि तृप्ति न हो तो यह भी नहीं हो सकता। इसी प्रकार के कितने ही ऐसे अनुभव हैं, जिन पर हमारा बस नहीं है और इन्हीं के आधार पर आर्थिक नियम बनते हैं। दूसरी बात यह है कि हमारे कुछ आर्थिक अनुभव बाह्य प्रकृति के उन नियमों पर आधारित हैं, जिन पर हमारा कोई काबू नहीं है। जैसे कि जमागत ह्रास का नियम। तीसरी बात यह है कि स्वतन्त्र इच्छा का यह मतलब नहीं है कि मनुष्य सब काम बिना सोचे विचारे करते हैं। यदि वे कोई काम बिना तर्क-बुद्धि के करते भी हैं, तो गणिताशास्त्र के समावर्तन सिद्धान्त के आधार पर हम यह कह सकते हैं कि उनके कामों की रूपरेखा किस प्रकार की होगी। परन्तु प्रायः मनुष्य बुद्धिपूर्वक ही अपने काम करते हैं। इस कारण से हम मनुष्य के होने वाले कार्यों की रूपरेखा का अनुमान कर सकते हैं और कुछ नियम बना सकते हैं।

इसमें मन्देह नहीं कि अर्थशास्त्र की भविष्यवाणियाँ प्रायः सच नहीं होती। बाद की घटनाएँ उन्हें प्रायः गलत सिद्ध कर देती हैं। परन्तु इसका अर्थ यह नहीं है कि अर्थशास्त्र के अध्ययन का तरीका अवैज्ञानिक है। वास्तविकता यह है कि हम कार्यों के सही कारणों से परिचित नहीं रहते। प्राणि विज्ञान तथा जलवायु विज्ञान (Meteorology) के नियम भी बाद की घटनाओं के आधार पर सदा सत्य नहीं निकलते। परन्तु यह कोई नहीं कह सकता कि ये दोनों शास्त्र विज्ञान नहीं हैं। अर्थशास्त्र आने-वाली व्यापारिक मदी का समय बहुत पहिले बनला सकता है। उतने पहिले जलवायु-विज्ञान तूफान का आना नहीं बनला सकता। अर्थशास्त्री और प्राकृतिक वैज्ञानिक दोनों का काम एक-सा है, दोनों एक विशेष दृष्टिकोण से कुछ सामग्री का अवलोकन और अध्ययन करते हैं, दोनों उस अध्ययन के आधार पर कुछ सार्वभौमिक नियम बनाने का प्रयत्न

करते हैं। ऐसे नियम जो सब जगह लागू हो सकें। इसलिये हम अर्थशास्त्र के विज्ञान होने का अधिकार इस कारण नहीं छीन सकते कि उसमें निश्चयता तथा भविष्यवाणी की शक्ति नहीं है।

आर्थिक नियमों की प्रकृति अथवा विशेषता (Nature of Economic Laws)—प्रत्येक विज्ञान के अपने कुछ नियम होते हैं। अर्थशास्त्रियों ने भी अर्थशास्त्र के सम्बन्ध में कुछ नियम बनाये हैं। अब प्रश्न यह है कि नियम शब्द के इन नियमों की विशेषता क्या है। नियम (law) शब्द विभिन्न अर्थों के कई अर्थ होते हैं। एक तो समाज द्वारा बनाये हुए नियम होते हैं, जिनके अनुसार समाज किसी काम को करने या न करने को कहता है। इंग्लैण्ड का सामान्य ला (common law) इसी प्रकार का नियम है। दूसरे नियम इस प्रकार के होते हैं जो किसी काम को चलाने का ढंग बतलाते हैं। जैसे, क्रिकेट के खेल के नियम यह बतलाते हैं कि खेल किस प्रकार खेलना चाहिये। तीसरे नियम का अर्थ धारामभा द्वारा बनाये कानून से होता है, और अन्तिम कार्य-कारण के आधार पर दो परिस्थितियों या घटनाओं में जो सम्बन्ध होता है, उसे नियम कहते हैं। जैसे, भौतिकशास्त्र के नियम।

अर्थशास्त्र के नियम केवल अन्तिम अर्थ में ही नियम कहलाते हैं। वे कुछ प्रवृत्तियों के अध्ययन होते हैं। जैसे कि अमुक परिस्थितियों में हम मनुष्यों के एक समूह या समाज से अमुक प्रकार के कार्य की आशा कर सकते हैं। अर्थशास्त्र का नियम यह कहता है कि यदि इस प्रकार का कारण है तो कार्य का स्वरूप इस प्रकार का होगा। प्रत्येक विज्ञान के नियम इसी अर्थ में नियम होते हैं। यदि ऑक्सीजन और हाइड्रोजन गैसों का मिश्रण किया जावे और अन्य सब चीजें यथास्थिति रहें तो उस समय मिश्रण के फलस्वरूप पानी बन जावेगा। इसी प्रकार अर्थशास्त्र में भी अन्य वस्तुओं के यथास्थिति होने पर (other things being equal) यदि किसी वस्तु के दाम बढ़ेंगे तो उसकी मांग कम हो जावेगी। इसलिये यदि रसायनशास्त्र का कोई नियम एक प्राकृतिक नियम माना जाता है तो अर्थशास्त्र का नियम भी उसी अर्थ में प्राकृतिक नियम है।

परन्तु अर्थशास्त्र के नियम उतने निश्चित (exact) नहीं हैं, जितने कि प्राकृतिक विज्ञानों के नियम। प्राकृतिक विज्ञानों के अध्ययन का आधार अणु और परमाणु है, जिनकी मात्रा निश्चित है। परन्तु अर्थशास्त्री के अध्ययन का आधार मनुष्य के कार्य होते हैं। किसी विशेष परिस्थिति में या विशेष कारणवश मनुष्यों का एक समूह सदा एक सा कार्य नहीं करेगा। यह नहीं कहा जा सकता कि जब-जब यह कारण हो, तब-तब मनुष्य सदा यह काम करेंगे। कुछ ऐसे नियम होते हैं जो स्वयंनिश्चित होते हैं, उन्हें सिद्ध करने की आवश्यकता नहीं होती। जैसे कि सर्प के बाद जो आमदनी बचेगी

उसी से पूजा होगी अथवा किसी वर्ग के रहन-सहन का दर्जा मूलतः उसकी उत्पादन शक्ति के ऊपर निर्भर है, ये नियम स्वयमिद्ध (axiomatic) हैं। इनको हम अनुमान या कल्पना (hypothetical) नहीं मान सकते।

अर्थशास्त्र के अध्ययन की रीतियाँ (Methods of Economics)—प्रयत्न विज्ञान के अध्ययन करने की कुछ रीतियाँ होती हैं। अब हम इस बात पर विचार करेंगे कि अर्थशास्त्र में अध्ययन करने की तथा अन्वेषण अनुमान या निगमन प्रणाली और गवेषणा की क्या रीतियाँ ग्रहण की गई हैं। कोई भी वैज्ञानिक अपना अध्ययन और अनुसन्धान दो रीतियाँ से करता है। एक को अनुमान या निगमन प्रणाली (deductive or abstract method) और दूसरी को अनुभव या आगमन प्रणाली (inductive or historical method) कहते हैं। अनुमान प्रणाली इस प्रकार की होती है। जिस घटना या सत्य का अध्ययन करना है, उसमें कौन-कौन सी बातें और विशेषताएँ हैं, पहिले इस बात को देखते हैं। फिर हम तर्क बुद्धि या बहस द्वारा यह निश्चय करने का प्रयत्न करते हैं कि यदि अमुक परिस्थितियाँ में ये घटनाएँ या विशेष बातें अपना काम करें तो उनका फल क्या होगा। तर्क वितर्क द्वारा हम एक सिद्धान्त पर पहुँचने का प्रयत्न करते हैं। प्राचीन आगल अर्थशास्त्रियों (classical economists) ने पूरे अर्थशास्त्र के अध्ययन में केवल इसी रीति अर्थात् अनुमान-पद्धति का उपयोग किया। अर्थविज्ञान के सब नियम उन्होंने मनुष्यों के उद्देश्यों और आदनों सम्बन्धी कुछ विशेषताओं के अध्ययन द्वारा निश्चित किये। उन्होंने अपना अध्ययन मनुष्य प्रकृति की कुछ सर्वमान्य बातों को लेकर किया। जैसे कि मनुष्य हमेशा सन्तो से सन्तो दर पर वस्तुएँ लेना चाहता है इत्यादि। उन्होंने इस बात को मान लिया कि मनुष्य के ये उद्देश्य और यह प्रकृति सब स्थानों में एक से होते हैं। तब उन्होंने यह निश्चय करने का प्रयत्न किया कि मनुष्यों के उन कार्यों का स्वरूप क्या होगा और वे कितने नियमों के अनुसार घटित होंगे। इस प्रकार के सिद्धान्त और उनको निश्चय करने की इस विधि की कई लेखकों ने आलोचना की है। परन्तु इन प्राचीन अर्थशास्त्रियों (classical writers) की गलती इस बात में नहीं थी कि उन्होंने अपने अध्ययन में अनुमान-पद्धति का उपयोग किया। उनकी त्रुटि इस बात में थी कि उन्होंने अपने सिद्धान्तों को अपूर्ण और कम सामग्री के आधार पर निश्चित किया।

अनुमान-पद्धति के प्रयोग का एक प्रकार गणित पद्धति भी है। जेवन्स का कहना है—“अर्थशास्त्र की रूपरेखा और प्रकृति मूलतः गणित के गणित की रीति समान है।” यहाँ वह गणित का अर्थ उन समस्याओं से लगाता है, जो परिमाणवाचक सिद्धान्तों (quantitative relations) का अध्ययन करती हैं। अर्थशास्त्र कुछ ऐसे तथ्यों (phenomena)

का अध्ययन करता है, जिनके परिमाणवाचक स्वरूप का मौलिक महत्व है। इन तथ्यों के अध्ययन में इस पद्धति का उपयोग लाभपूर्वक किया जा सकता है। इस पद्धति का सबसे बड़ा लाभ यह है कि यह अर्थशास्त्र के मुख्य भाववाचक तर्क-वितर्क में भी ऊँचे दर्जे की निश्चयता (precision) ला देता है। त्रुटियाँ के मौके कम हो जाते हैं। इस पद्धति में सबसे बड़ी त्रुटि यह है कि जो इस रीति का उपयोग करते हैं, वे अपने अध्ययन का असली ध्येय भूलकर बौद्धिक विहीन बनाने में ही लगे रहें। केवल बुद्धि और गणित का व्यापाम करने में ही लगे रह जावें।

अनुमान-पद्धति का प्रधान आलाचक के स्वरूप हुए हैं, जिन्होंने अनुभव या ऐतिहासिक पद्धति का अनुसरण किया है। ये केवल मूल्यतः जर्मनी में हुए हैं। इन लोगों ने अनुभव-पद्धति का उपयोग करते आर्थिक इतिहास से आर्थिक विज्ञान का उद्धार किया है। वे इतिहास तथा सामयिक घटनाओं से अपने अध्ययन की सामग्री इकट्ठी करते हैं और इसके अध्ययन के परिणामस्वरूप विविध सिद्धान्तों का निष्पन्न करते हैं। इस गत कुछ वर्षों में अर्थशास्त्र (statistics) ने जो प्रगति की है तथा

सरकार और कुछ व्यक्तियों ने विविध आकड़े इकट्ठे अनुभव या ऐतिहासिक करने की जो प्रथा प्रचलित की है, उससे इस रीति का पद्धति मूल्य अधिक बढ़ गया है। इस प्रकार जो आकड़े इकट्ठे

किये गये उनसे वैज्ञानिक सिद्धान्तों का निष्पन्न करने में बड़ी सहायता मिली है। इससे अर्थशास्त्र का विज्ञान अधिक पूर्ण और निश्चित हो गया है। परन्तु उन लोगों ने अनुमान-पद्धति को जो आलोचना की है, वह प्रायः गलत हुआ जाती थी। यह बात सच है कि हमें सबसे पहिले कुछ आकड़ों या अध्ययन-सामग्री की आवश्यकता होती है। बिना सामग्री के अथवा अपूर्ण सामग्री के आधार पर किसी भी विज्ञान का अध्ययन नहीं हो सकता। तर्क-वितर्क द्वारा हम जो सिद्धान्त बनावें उनका समर्थन आकड़ों और घटनाओं द्वारा भी होना चाहिये। परन्तु इस बात को स्वीकार करने का अर्थ यह नहीं होता कि अनुमान-पद्धति विलकुल व्यर्थ है। “आकड़े स्वयं कुछ नहीं बतलाते। केवल व्याख्या, पृथक्करण, तुलना, कल्पना और भविष्यवाणी द्वारा हम इनका अर्थ लगा सकते हैं।” बिना तर्क और कल्पना की सहायता के किसी विज्ञान की प्रगति नहीं हो सकती। यदि अनुमान-पद्धति की सहायता न ली जावे तो अनुभव या ऐतिहासिक पद्धति के प्रयोग में यह खतरा है कि वह केवल वर्णनात्मक रह जावेगी। हमारे पास आकड़ों का एक बड़ा समूह जमा हो जावेगा, जिनमें आपस में कोई सम्बन्ध नहीं होगा और जिनका हमारे लिये कोई उपयोग नहीं होगा। अनुभव-पद्धति के अर्थ-

१ Durbin—“Methods of Research” in the ‘Economic Journal’, June 1933, page 181.

शास्त्रियों ने वास्तव में विषय का नवनिर्माण नहीं किया है। उन्होंने केवल एक नये दृष्टिकोण से एक नये प्रभाव का परिचय दिया है।

आधुनिक लेखकों का मत है कि ये दोनों पद्धतियाँ सहयोगी हैं, प्रतियोगी नहीं। इस विज्ञान का ध्येय आर्थिक एकाताओं को खोजना है। जिस रीति से भी यह ध्येय सध सके उसी का प्रयोग करना सही है। 'जिस प्रकार चलने के लिये दोनों रीतियों का उपयोग दाहिने और बायें दोनों पैरों की आवश्यकता होती है, उसी आवश्यक है प्रकार अर्थ विज्ञान के अध्ययन के लिये अनुमान और अनुभव दोनों पद्धतियों की आवश्यकता है।' अर्थशास्त्री दोनों पद्धतियों से लाभ उठा सकते हैं, परन्तु उन्हें दोनों का उपयोग विभिन्न कामों के लिये विभिन्न मात्राओं में करना चाहिये।

अर्थविज्ञान का अन्य विज्ञानों से सम्बन्ध (The Relation of Economics with other Sciences)—आजकल विभिन्न समाजशास्त्रों में बढ़ती हुई एकाता देखी जा रही है। समाजशास्त्र में परस्पर सब समाजविज्ञान परस्पर सम्पर्क साफ जाहिर होता जाता है, अर्थशास्त्र का सम्बन्ध सम्बन्धी है समाजविज्ञान, इतिहास तथा गणितशास्त्र के साथ स्वीकार किया जा चुका है। आधुनिक अध्ययन की प्रवृत्ति विशेषज्ञता (specialisation) और भेदकरण (differentiation) की ओर है। परन्तु इस प्रवृत्ति के होते हुए भी यह सम्भावना मानी जाती है कि किसी एक दर्शनशास्त्र के अन्तर्गत इन सब विज्ञानों का सम्मिश्रण हो सके और कुछ लेखकों ने इस सम्बन्ध में प्रयत्न भी किया है।

अर्थशास्त्र और समाजशास्त्र (Economics of Sociology)—समाजशास्त्र समाज सम्बन्धी एक व्यापक विज्ञान है। वह सामाजिक जीवन के सब मौलिक अंगों का अध्ययन करता है। जैसे कि आर्थिक, राजनैतिक, समाजशास्त्र समाज के ऐतिहासिक इत्यादि। समाजशास्त्र सामाजिक सगठन सब अंगों या पहलुओं का वे प्रारम्भिक सिद्धान्तों का अध्ययन करनेवाला विज्ञान अध्ययन करता है। अर्थ- है। कॉम्टे (Comte) का मत है कि अर्थशास्त्र समाजशास्त्र केवल एक अंग का शास्त्र में सम्मिलित है। उसे पृथक् विज्ञान नहीं कहा जा सकता। कॉम्टे के कथन के उत्तर में यह कहा जा सकता है कि समाजशास्त्र और अर्थशास्त्र के क्षेत्र बिल्कुल अलग हैं। समाजशास्त्र समाज सम्बन्धी एक व्यापक विज्ञान है? जितने समाजविज्ञान हैं, उन सबके सिद्धान्तों का वह अध्ययन करता है और उनका उपयोग अन्य सिद्धान्तों के निरूपण करने में करता है। समाजशास्त्र विभिन्न समाजविज्ञानों का केवल एक जोड़ या समूह नहीं है। उन विज्ञानों के सिद्धान्तों पर आधारित एक दर्शन है। समाजशास्त्र, मौलिक, विज्ञान, है, १,

अन्य समाजविज्ञान उसके भेदकरण हैं। इसलिये अर्थशास्त्र की परिमिति समाजशास्त्र की परिमिति से विलकुल भिन्न हैं। वह समाजशास्त्र के समान व्यापक नहीं है, बल्कि समाजशास्त्र का एक अंग है। यद्यपि वह समाजशास्त्र की एक शाखा है, परन्तु उसके उद्देश्य और उसकी व्यापकता समाजशास्त्र के उद्देश्यों और व्यापकता से विलकुल भिन्न हैं। वह मनुष्य-जीवन के एक विशिष्ट पहलू का अध्ययन करता है, पूरे मनुष्य-जीवन का नहीं। उसकी अध्ययन की पद्धति, उसकी परिमिति और उसके उद्देश्य विशिष्ट और विभिन्न हैं। इसलिये अर्थशास्त्र यद्यपि समाजशास्त्र की एक शाखा है, परन्तु वह एक अलग विज्ञान है।

अर्थशास्त्र और राजनीतिशास्त्र (Economics and Politics)—अर्थशास्त्र और राजनीतिशास्त्र दोनों समाजशास्त्र की शाखाएँ हैं। अर्थशास्त्र और राजनीतिशास्त्र में बहुत घनिष्ट सम्बन्ध है। आरम्भ में लेखक अर्थ-राजनीतिशास्त्र राज्य का शास्त्र को राजनीतिशास्त्र का एक अंग मानते थे। प्राचीन अध्ययन करता है और ग्रीस देश के विद्वान राजनैतिक अर्थशास्त्र (political अर्थशास्त्र सम्पत्ति का economy) को राज्य के कर और आमदनी इकट्ठा करने की एक कला मानते थे और आदम स्मिथ (Adam Smith) के समान लेखक उसे राज्य की शक्ति बढ़ाने की एक कला मानते थे। 'राजनैतिक अर्थशास्त्र' शब्द ही से मालूम हो जाता है कि राजनीतिशास्त्र और अर्थशास्त्र में कितना निकट सम्बन्ध है। आधुनिक काल में 'राजनैतिक अर्थशास्त्र' के बदले 'अर्थशास्त्र' शब्द का उपयोग विशेष कारण से किया जाता है। इसका मतलब यह है कि अर्थशास्त्र का राज्य से सीधा प्रारम्भिक सम्बन्ध नहीं है। यद्यपि आधुनिक लेखक अर्थशास्त्र शब्द का उपयोग स्वतन्त्र रूप से करते हैं, फिर भी वे यह स्वीकार करते हैं कि अर्थशास्त्र और राजनीतिशास्त्र में घनिष्ट सम्बन्ध है। निम्नलिखित पैराग्राफ से यह विचार और भी स्पष्ट हो जायगा।

विनी देश की आर्थिक स्थिति उस देश की शासन प्रणाली पर निर्भर है। आधुनिक काल में राज्यशासन का आर्थिक विषयो से घनिष्ट सम्बन्ध रहता है। धारासभाएँ, मजदूरवर्ग और पूँजीपतिवर्ग के झगड़ों, आपात-निर्यात, करो, आर्थिक समस्याएँ राज-वेवारी आदि औद्योगिक और व्यावसायिक समस्याओं के हल नैतिक संगठन पर करने में लगी रहती हैं। राज्यशासन के बनाये कानूनों के निर्भर है अनुसार सब आर्थिक कार्य होते हैं। व्यक्तिवाद और समाजवाद की समस्याएँ अर्थशास्त्र और समाजवाद के घनिष्ट सम्बन्ध को बनानी हैं। ये समस्याएँ अलग नहीं की जा सकती। दोनों शास्त्र इनका विवेचन करते हैं। दूसरी बात यह है कि किसी देश का राजनैतिक संगठन उस देश के आर्थिक संगठन का दिग्दर्शक है। अरिस्टोटल (Aristotle) ने

राज्यतन्त्र का जो वर्गीकरण स्वेच्छाशासन या तानाशाही (tyranny) सामन्तशाही (oligarchy) और प्रजातन्त्र या जनतन्त्र (democracy) में किया था, वह सम्पत्ति के आधार पर किया था। राजनैतिक आन्दोलनों के पीछे बड़े-बड़े आर्थिक प्रश्न रहते हैं। राज्य समाजवाद (state socialism) मजदूर सघवाद (syndicalism) समाजवाद विरोधी राष्ट्रीयतावाद (fascism) और साम्यवाद या मजदूरशाही (bolshevism) इत्यादि आन्दोलनों के आर्थिक और राजनैतिक दोनों स्वरूप होते हैं।

इन बातों से मालूम होना है कि इन दोनों विज्ञानों में कितना घनिष्ट सम्बन्ध है, यद्यपि इन दोनों के अध्ययन के क्षेत्र अलग-अलग और विशिष्ट हैं। अर्थशास्त्र और आचार नीतिशास्त्र (economics and ethics) अर्थशास्त्र आचार नीति- इन दोनों विषयों में भी घनिष्ट सम्बन्ध है। आचार नीतिशास्त्र का सहयोगी है शास्त्र एक आदर्श रखता है और ऐसी आशा की जाती है कि आर्थिक समस्याओं को इस आदर्श को प्राप्त करना चाहिये। अर्थशास्त्र आचार नीतिशास्त्र का सहयोगी है और उसका ध्येय मनुष्य की सर्वतोमुखी उन्नति करना है। इस प्रकार आचार नीतिशास्त्र हमारे सामने एक आदर्श रख देता है, जिसके अनुसार हमें अपने सब कार्य करने चाहिये।

फिर भी आचार नीतिशास्त्र अर्थशास्त्र का 'ऋणी' है। अर्थशास्त्र के नियम और गवेषणाएँ आचारशास्त्र के अध्ययन की सामग्री होती हैं और उनसे आचारशास्त्र अपने सिद्धान्तों का निरूपण करता है। उदाहरण के लिये अपने अर्थशास्त्र को सामग्री अध्ययन के अनुभव से अर्थशास्त्र यह कहता है कि कुछ परिपर आचार नीतिशास्त्र स्थितियाँ में बिना सोचे विचारे गरीबों को सहायता देना बनता है आलस्य बढ़ाता है और आत्मनिर्भरता का घातक है।

आचारशास्त्र इसके आधार पर अपने सिद्धान्त बनाता है और गरीबों को बिना सोचे विचारे मनचाही भिक्षा देना उचित नहीं ठहराता। वह बतलाता है कि किन परिस्थितियों में दान देना चाहिये। इस प्रकार अर्थशास्त्र और आचार नीतिशास्त्र में निकट सम्बन्ध है। सेलिगमैन (Seligman) ने उचित ही कहा है कि आचार नीतिशास्त्र के समान अर्थशास्त्र भी प्रधानतः एक समाजविज्ञान है। सच्चा आर्थिक कार्य अन्त में नैतिक कार्य होता है।^१

दूसरा अध्याय

कुछ मौलिक विचार

(Some Fundamental Ideas)

वस्तुएँ (Goods)—भौतिक या अबौतिक कोई भी वस्तु जो मनुष्य की आवश्यकताओं को पूरी करती है वस्तुओं में गिनी जाती है। वस्तुओं के दो प्रकार माने गये हैं। एक तो स्वतन्त्र या प्रचुर वस्तुएँ (free goods) और दूसरी आर्थिक वस्तुएँ (economic goods)। स्वतन्त्र वस्तुएँ वे होती हैं जिनकी पूर्ति सीमित नहीं है। इन वस्तुओं की जितनी माग हो सकती है, उससे आर्थिक वस्तुएँ नहीं अधिक प्रचुर मात्रा में वे प्राप्त रहती हैं। उसकी पूर्ति आवश्यकता से अधिक रहती है। धूप, हवा, समुद्र का पानी और मरस्यल की रेत स्वतन्त्र या प्रचुर वस्तुओं के उदाहरण हैं। स्वतन्त्र वस्तुएँ प्रायः प्रकृति की देन होती हैं। जिन वस्तुओं की पूर्ति माग की अपेक्षा कम होती है, उन्हें आर्थिक वस्तुएँ कहते हैं। कमी का अर्थ केवल मात्रा का सीमित होना नहीं है। माग की अपेक्षा पूर्ति की कमी होनी चाहिये। किसी वस्तु की जितनी माग हो और वह वस्तु उस कुल माग को पूरी न कर सके, तब उसे आर्थिक दृष्टि से कम मानते हैं। इस प्रकार स्वतन्त्र वस्तुओं और आर्थिक वस्तुओं में निश्चित और साफ अन्तर नहीं है। आजकल के बड़े-बड़े शहरों में प्रायः घर में पानी एक आर्थिक वस्तु है। परन्तु किसी नदी के किनारे रहने-वाले के लिये वह एक स्वतन्त्र वस्तु है। इस प्रकार आधुनिक सभ्यता के जटिल जीवन में अधिकाधिक स्वतन्त्र वस्तुएँ आर्थिक वस्तुएँ होती जा रही हैं। इस प्रकार कमी की जो विशेषता है वह कोई निश्चित विशेषता नहीं है। यह विशेषता मनुष्य की आवश्यकताओं के अनुसार बदलती रहती है।

एक अन्य दृष्टिकोण से अनुसार आर्थिक वस्तुएँ उन्हें कहते हैं, जो विनिमयसाध्य (transferable) हो और जिन पर बाह्य अधिकार (external possession) किया जा सके, विनिमयसाध्य का अर्थ यह नहीं है कि उन्हें एक स्थान से दूसरे स्थान में ले जाया जा सके, हस्तान्तरकरण का अर्थ स्थानान्तरकरण नहीं है। यदि किसी वस्तु पर अधिकार प्राप्त हो सकता है तो वह काफी है, क्योंकि कोई भी मनुष्य ऐसी वस्तु नहीं भागेगा जिसका वह मालिक नहीं हो सकता। यद्यपि जमीन को एक स्थान से दूसरे स्थान में नहीं ले जा सकते, परन्तु उस पर अधिकार कर सकते हैं और वह अधिकार एक मनुष्य से दूसरे को

दिया जा सकता है। इस प्रकार जमीन विनिमयसाध्य है और वह हस्तान्तरित हो सकती है। एक बात यह भी है कि हस्तान्तरित होने के लिये किसी वस्तु को बाह्य होना चाहिये। क्योंकि किसी मनुष्य की आन्तरिक (internal) वस्तुओं या गुणों का अधिकार हस्तान्तरित नहीं किया जा सकता, इसलिये उनके लिये कोई कुछ नहीं देगा। रवीन्द्रनाथ टैगोर की कवि-व्यक्ति अथवा किसी उच्च दर्जे के डाक्टर की विद्या अन्य किसी मनुष्य को हस्तान्तरित नहीं की जा सकती। इसलिये आर्थिक मान में ये सम्पत्ति नहीं हैं। परन्तु जिन दो दृष्टिकाणों से हमने आर्थिक वस्तुओं की व्याख्या की है, उनमें कोई संघर्ष नहीं है। जो चीज हस्तान्तरित करने लायक या विनिमयसाध्य हो, उसे माग की अपेक्षा कम भी होना चाहिये, क्योंकि यह सोचना गलत है कि कोई आदमी स्वतन्त्र या प्रचुर वस्तुओं के लिये भी कुछ देने को तैयार होगा।

सम्पत्ति (Wealth)—सम्पत्ति और आर्थिक वस्तुओं का एक ही अर्थ है। सम्पत्ति की गणना में आने के लिये किसी वस्तु में चार गुण होने आवश्यक हैं। (१)

उसमें उपयोगिता होनी चाहिये अर्थात् उसमें मनुष्य की

(१) उपयोगिता आवश्यकता पूरी करने का गुण होना चाहिये। (२)

(२) कमी या ग्यूनता माग की अपेक्षा उसकी पूर्ति कम होनी चाहिये। (३)

(३) हस्तान्तरकरण या उसमें विनिमयसाध्यता या हस्तान्तरकरण का गुण होना

विनिमयसाध्य होना चाहिये। (४) उसे मनुष्य के लिये बाह्य होना चाहिये।

इस प्रकार सम्पत्ति शब्द में केवल वे भौतिक वस्तुएँ

सम्मिलित नहीं हैं जो बाह्य हैं और हस्तान्तरित हो सकती हैं, जैसे कि जमीन,

मकान, सामान इत्यादि। वस्तु के अमौलिक वस्तुएँ भी शामिल हैं जो बाह्य हैं और

हस्तान्तरित हो सकती हैं। जैसे कि किसी व्यावसायिक फर्म का नाम (goodwill)

किसी पुस्तक का किसी राइट, पेटेंट अधिकार इत्यादि। परन्तु सम्पत्ति में वे भौतिक

वस्तुएँ शामिल नहीं हैं, जो हस्तान्तरित नहीं हो सकती—जैसे कि शुद्ध वायु और वे अमौ-

लिक वस्तुएँ भी शामिल नहीं हैं, जो मनुष्य के लिये बाह्य नहीं हैं। जैसे कि किसी इजी-

निपर की व्यक्तिगत कुशलता।

यह नहीं भूलना चाहिये कि सम्पत्ति और आवश्यकता में एक आपसी सम्बन्ध है।

कोई वस्तु तभी सम्पत्ति होती है, जब कोई मनुष्य अथवा वर्ग उसे चाहता है। मनुष्य

का मनोभाव ही वास्तव में सम्पत्ति निर्दिष्ट करता है।

‘सम्पत्ति’ शब्द सापेक्षित है (The psychological attitude of man is

the real determinant of wealth) जब मनुष्य का

मनोभाव बदल जाता है, तब सम्पत्ति की प्रकृति भी बदल जाती है। एक अशिक्षित मनुष्य

के लिये सम्पत्ति का कोई मूल्य नहीं है। परन्तु शिक्षित मनुष्य की दृष्टि में वे उसकी

सम्पत्ति का एक अर्थ है।

सामूहिक सम्पत्ति (Collective Wealth)—सामूहिक सम्पत्ति में वे विनिमय-साध्य और बाह्यभौतिक और अमौलिक वस्तुएँ शामिल हैं। जो सार्वजनिक सम्पत्ति हैं और जिनका उपयोग समाज के सब लोग करते हैं। सड़कें, सरकारी दफ्तर, सार्वजनिक भवन, चित्रशालाएँ इत्यादि सामूहिक सम्पत्ति में शामिल हैं।

राष्ट्रीय सम्पत्ति (National Wealth)—राष्ट्रीय सम्पत्ति में व्यक्तिगत और सामूहिक दोनों सम्पत्तियाँ शामिल हैं। राष्ट्रीय सम्पत्ति का लेखा करने के लिये समाज के सब व्यक्तियों की सब सम्पत्ति और सब सार्वजनिक सम्पत्ति, भौतिक और अमौलिक दोनों प्रकार की जोड़ते हैं। यह भी ध्यान में रखना चाहिये कि कुल उलटी या प्रतिकूल सम्पत्ति (Negative Wealth) भी होती है। सरकारी ऋण व्यक्तियों के लिये तो सम्पत्ति होती है, क्योंकि सरकारी सिक्खोरिटी में अपना लगाने से ध्याज मिलता है। परन्तु यह एक प्रकार का राष्ट्रीय ऋण है। इसी प्रकार कई सार्वजनिक कार्यों के लिये भी सार्वजनिक ऋण लिया जाता है। परन्तु देश के लोगों का जो ऋण विदेश के लोगों पर रहता है। उसे राष्ट्रीय सम्पत्ति में जोड़ा जाता है।

मूल्य (Value)

उपयोगिता सम्बन्धी मूल्य और विनिमय सम्बन्धी मूल्य (Value-in-use and Value-in-exchange) मूल्य का अर्थ दो में से एक कोई ही सवता है। उसका अर्थ केवल उपयोगिता ही सकता है। अथवा मूल्य का अर्थ उपयोगिता सम्बन्धी मूल्य विनिमय शक्ति से हो सकता है कि अन्य वस्तुओं पर (Value-in-use) उसमें खरीदने की शक्ति कितनी है। पहिले अर्थ को उपयोगिता सम्बन्धी मूल्य कहते हैं और दूसरे अर्थ को विनिमय सम्बन्धी मूल्य।

विनिमय सम्बन्धी मूल्य होने के लिये किसी वस्तु में उपयोगिता सम्बन्धी मूल्य भी होना चाहिये, और साथ ही मांग की अपेक्षा विनिमय सम्बन्धी मूल्य उसकी पूर्ति में कमी भी होनी चाहिये। अर्थशास्त्र में उपयोगिता सम्बन्धी मूल्य से प्रयोजन नहीं रहता। केवल विनिमय सम्बन्धी मूल्य से मतलब रहता है।

कुछ वस्तुओं में उपयोगिता बहुत रहती है, परन्तु उनकी विनिमय शक्ति उतनी ऊँची नहीं रहती। उदाहरण के लिये पानी मनुष्यों के लिये बड़ा उपयोगी वस्तु है,। सब पूछा जाय तो पानी सोने से कहीं अधिक उपयोगी है, परन्तु फिर भी पानी की अपेक्षा सोने की विनिमय शक्ति कहीं अधिक है। अर्थात् पानी में उपयोगिता सम्बन्धी मूल्य सोने से अधिक है, परन्तु विनिमय सम्बन्धी मूल्य सोने से कहीं कम है। कारण स्पष्ट है। पानी की पूर्ति अपनी सीमित नहीं है, जितनी सोने की पूर्ति है। जैसा बूढ़ चुके हैं, विनिमय सम्बन्धी मूल्य होने के लिये किसी वस्तु में केवल उपयोगिता होनी ही काफी नहीं है।

उसकी पूर्ति भी सीमित होनी चाहिये। अन्य सब वस्तुओं के यथास्थिति होते हुए (other things being equal) पूर्ति जितनी अधिक सीमित होगी, मूल्य भी उतना ही अधिक होगा।

मूल्य और कीमत (Value and Price)—जैसा बतला चुके हैं, मूल्य का अर्थ विनिमय शक्ति है। इस प्रकार मूल्य दो वस्तुओं के बीच में एक अनुपात है। एक मन चावल का मूल्य अन्य वस्तुओं की वह मात्रा है, जो उसके बदले में प्राप्त की जा सकती है। इस प्रकार चावल का मूल्य गेहूँ, जूट, कपास अथवा अन्य किसी वस्तु के हिसाब से बतलाया जा सकता है, जो चावल के साथ बदली जा सकती है। जब मूल्य द्रव्य या रुपये-पैसे के हिसाब से बतलाया जाता है, तब उसे कीमत या दाम कहते हैं। जब एक मन चावल का विनिमय द्रव्य के साथ किया जाता है, तब उसका जो अनुपात द्रव्य की मात्राओं के साथ होगा, उसे कीमत (price) कहते हैं।

वास्तविक जीवन में सब विनिमय द्रव्य में किया जाता है। इसलिये किसी वस्तु का मूल्य (value) हम अन्य वस्तुओं के रूप में जानने के बदले उसकी कीमत (price) द्रव्य के हिसाब से जानते हैं।

इस सम्बन्ध में एक अन्य बात का भी ध्यान रखना आवश्यक है। सब वस्तुओं के दाम आमतौर से गिर या बढ़ सकते हैं, परन्तु सब वस्तुओं के मूल्य में ऐसी बात नहीं हो सकती। क्योंकि सब चीजों की कीमत दो बातों पर निर्भर क्या मूल्य और कीमत रहती है। एक तो उन सब वस्तुओं की कुल मात्रा जिसका आमतौर से घट-बढ़ विनिमय द्रव्य से होता है और दूसरी द्रव्य की कुल मात्रा सकते हैं? जो चलन में है। चलन में जो द्रव्य है, यदि उसकी मात्रा बढ़ती है, तो वस्तुओं के दाम आमतौर से बढ़ जावेंगे। इससे विरुद्ध यदि चलन में जो द्रव्य है, उसकी मात्रा घटती है, तो अन्य वस्तुओं के यथास्थिति रहते हुए वस्तुओं के दाम घट जावेंगे। अर्थात् सब वस्तुओं के दाम गिर जावेंगे, यद्यपि सब वस्तुओं के दाम एक से नहीं गिरेंगे। वस्तुओं के दामों का आम तौर से बढ़ना या घटना

वस्तुओं का वर्गीकरण—

वस्तुएं	बाह्य	भौतिक	{ हस्तान्तरित होनेवाली, जैसे—मकान, रोटी। हस्तान्तरित न होनेवाली, जैसे—हवा, जलवायु।
		व्यक्तिगत	{ हस्तान्तरित होनेवाली, जैसे—किसी व्यवसाय फर्म का नाम हस्तान्तरित न होनेवाली, जैसे—व्यावसायिक सम्बन्ध
		आन्तरिक-व्यक्तिगत-हस्तान्तरित न होनेवाली, जैसे—किमी डाक्टर की कुशलता	

सम्पत्ति में बाह्य-भौतिक-हस्तान्तरित होनेवाली और बाह्य-व्यक्तिगत और हस्तान्तरित होनेवाली वस्तुएं शामिल होती हैं।

एक ऐसी क्रिया है, जो बराबर होती रहती है। महायुद्ध का अन्त होते ही वस्तुओं के दामों का स्तर बहुत ऊँचा हो गया। परन्तु सब वस्तुओं के मूल्य (value) में आमतौर से घटा-बढ़ी नहीं हो सकती। क्योंकि मूल्य तो एक अनुपात है। एक उदाहरण ले लिया जावे। यदि चावल का मूल्य बढ़ता है, तो उसका अर्थ यह है कि चावल के बदले में अधिक वस्तुएं प्राप्त की जा सकती हैं। अर्थात् चावल के हिसाब में अन्य वस्तुओं का मूल्य गिर गया है। यदि गेहूँ के हिसाब में चावल का मूल्य अधिक बढ़ जाता है, तो इसका अर्थ यह है कि चावल के बदले में अधिक गेहूँ प्राप्त हो सकता है। इसका अर्थ यह भी है कि गेहूँ का मूल्य गिर गया है। जब दामा का स्तर (price-level) बढ़ता है तब यद्यपि द्रव्य के हिसाब में अन्य वस्तुओं का मूल्य बढ़ जाता है। तथापि अन्य वस्तुओं के हिसाब से द्रव्य का मूल्य घट जाता है। इसलिये सब वस्तुओं के मूल्य में आमतौर से घटी या बढ़ी नहीं हो सकती।

प्रतियोगिता और आर्थिक स्वतन्त्रता (Competition and Economic Freedom)—अब कुछ कल्पनाओं या विचारों का समझना आवश्यक है। जिनके आधार पर अर्थशास्त्री अपने अनुमान निर्दिष्ट करते हैं। सबसे महत्वपूर्ण कल्पना या विचार जिसके आधार पर प्राचीन अर्थशास्त्रियों ने अपनी गवेषणा की, यह था कि बाजार में प्रतियोगिता होती है। सब सम्य आर्थिक प्रणालियों की यह एक आम विशेषता मानी जाती थी कि उनमें प्रतियोगिता करने की प्रवृत्ति होती है। परन्तु प्रतियोगिता क्या वर्तमान युग की विशेषता है? इस प्रश्न के उत्तर में मार्शल ने लिखा है कि यद्यपि कई लेखकों ने यह दिखाने का प्रयत्न किया है कि प्राचीन काल की अपेक्षा आधुनिक काल के व्यवसायों में अधिक प्रतियोगिता है, परन्तु प्रतियोगिता शब्द से आधुनिक काल की विशेषताएँ अच्छी तरह से नहीं समझी जा सकती। "प्रतियोगिता का विलगुल ठीक अर्थ यह मालूम पड़ता है कि कोई वस्तु खरीदने या बेचने के लिये जो से एक आदमी दूसरे से होड़ या दौड़ करे।" परन्तु इससे आधुनिक काल की सब विशेषताएँ समझ में नहीं आती। आधुनिक काल की विशेषताएँ इस प्रकार हैं—“एक प्रकार की स्वतन्त्रता, अपने लिये अपना रास्ता स्वयं चुनने की आदत, एक प्रकार की आत्मनिर्भरता, सोच विचार कर अपना मन जल्दी निर्दिष्ट कर लेने की शक्ति, भविष्य देख लेने की आदत और भविष्य के ध्येय को ध्यान में रखकर काम करना। ये काम मनुष्यों में आपस में प्रतियोगिता करा सकते हैं और प्रायः कराते हैं। परन्तु दूसरी तरफ ये काम आपस में अच्छा और बुरा सब प्रकार का मगटन और सहयोग भी कराने हैं और इनकी प्रवृत्ति इस समय इसी ओर है।”

इसके सिवाय "प्रतियोगिता शब्द के साथ बुरा अर्थ जुड़ गया है। उसके साथ स्वार्थ की भावना का अर्थ जुड़ गया है, जो दूसरों के मुख की तरफ उदासीन हो जाता है। यह बात सच है कि प्राचीन उद्योग-धन्धों में जितनी जान-बूझ 'प्रतियोगिता' का वास्तविक अर्थ कर स्वार्थ की मात्रा होनी थी, आधुनिक धन्धों में उससे अधिक है। परन्तु यह भी सच है कि जान-बूझकर नि स्वार्थ की मात्रा भी होती है। यह जानने-बूझने का जो गुण है, वही आधुनिक युग की विशेषता है स्वार्थपरता नहीं।" इस गुण या विशेषता को हम सबसे अच्छी तरह प्रकट करने के लिये 'साहस की स्वतन्त्रता' (freedom of enterprise) या 'आर्थिक स्वतन्त्रता' (economic freedom) कह सकते हैं।

साहस और उद्योग की स्वतन्त्रता अथवा आर्थिक स्वतन्त्रता में निम्नलिखित बातें सम्मिलित हैं। (अ) गमनागमन की स्वतन्त्रता (freedom of movement) इसका सम्बन्ध पूँजी और मजदूरों के चलन या गमनागमन आर्थिक स्वतन्त्रता के दोष से है। पूँजी और मजदूरों में उद्योगों के उन केन्द्रों की ओर जाने की प्रवृत्ति होती है, जहाँ उन्हें सबसे अधिक लाभ होता है। (ब) उद्योग-धन्धा चुनने की स्वतन्त्रता (freedom of occupation) इसका अर्थ यह है कि मजदूरों को जो धन्धा सबसे अधिक उचित और लाभदायक समझ पड़े, उसे चुनने की स्वतन्त्रता रहे। धन्धा चुनने की स्वतन्त्रता से सही काम के लिये सही आदमी मिलने की सम्भावना हो जाती है, जिससे उत्पादन भी बढ़ता है और वितरण भी अच्छा होता है। (स) उपभोग की स्वतन्त्रता (freedom of consumption) बहुत से देशों में ऐसे कानून थे, जो बड़ी बारीकी के साथ इस प्रकार के नियम बना देते थे कि कौन वर्ग अथवा मनुष्य क्या खायेगा, क्या पहिनेगा इत्यादि। यद्यपि इन नियमों का ध्येय अच्छा होना था, परन्तु उनका फल प्रायः बुरा होता था। आवश्यकताओं का प्रसार रोक देने से वे उन्नति के बाधक होते थे। आर्थिक स्वतन्त्रता में इस प्रकार के नियमों के लिये स्थान नहीं है। (द) उत्पादन और व्यवसाय की स्वतन्त्रता (freedom of production and trade) मध्यकाल में उत्पादन और व्यवसाय स्वतन्त्र नहीं थे। आधुनिक काल में उत्पादन स्वतन्त्र हो गया है और राष्ट्रीय तथा अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय मध्यकालीन बन्धनों से मुक्त हो गया है। मध्यकाल में (guilds), जिनके पास उत्पादन के एकाधिकार थे। उत्पादन की स्वतन्त्रता होने से उसके संगठन और साधनों में लोच आ जाती है। मोका मिलते ही नयी आवश्यकताओं के अनुसार नये धन्धे खड़े हो जाते हैं, और बदलती हुई मांग के अनुसार पुराने धन्धे भी अपने तरीके बदल देते हैं।

स्वतन्त्र साहम की प्रथा के दोष (Defects of the System of Free Enterprise) — 'स्वतन्त्र साहम' प्रथा की मर्यादा अधूरी ही रही। व्यक्तियों की कार्य-स्वतन्त्रता के मार्ग में जो बाधाएँ थीं, उन्हें तो उनमें नालायकों को निकालने दिया। परन्तु वह एक प्रतिकूल या उल्टा सुधार के मापन प्राय नहीं (negative reform) था। परन्तु जहाँ तक प्राप्ति रहते।

त्रिशात्मक राजनीति का प्रश्न था, वहाँ तक हमने कुछ नहीं किया। हमने मार्जनिन खर्च पर उत्पादन की विभिन्न क्रियाओं में खोज करने के लिये कुछ नहीं किया। न तो हमने सब लोगों की शिक्षा के लिये ही कोई प्रवन्ध किया। दूसरे पक्ष पर हम प्रथा ने छोटे उद्योग-पतिया की उद्योग-धन्य के क्षेत्र में नैतन्त्र प्राप्त करने का मोका दिया है, हमने यह प्रवन्ध नहीं किया कि इन क्षेत्र में जो नालायक लोग ऊँचे और मुश्किल स्थानों में बैठे हैं, उन्हें हटाया जा सके। 'प्रतियोगिता द्वारा नागरिक उद्योग-पतिया की क्षेत्र में बाहर निकालने में समय लगता है। और इस बीच में वह पाँचे जितना नुकसान कर सकता है। कम से कम यह बर-बादी तो बहुत कर सकता है।' तीसरे आर्थिक स्वतन्त्रता अथवा मरकाजी हस्तक्षेप न करने की नीति (Laissez-faire) यह मान लेती है कि सब आका को अवसर की समानता (equality of opportunity) प्राप्त होगी। परन्तु समाज के वर्तमान मगडन में सम्पत्ति का वितरण बहुत असमान है। जब तक सम्पत्ति के वितरण की यह असमानता बाकी हूँ तक दूर नहीं होगी, तब तक अवसर की समानता नहीं प्राप्त हो सकती। अन्त में वर्ग पक्षपात का भी प्रश्न है। एक मध्यमवर्ग का मनुष्य निम्नवर्ग की अपेक्षा मध्यमवर्ग के मनुष्य की है। पसन्द करेगा, चाहे वह निम्नवर्ग का मनुष्य विना ही योग्य क्यों न हो। यह वर्ग पक्षपात की भावना समाज के आर्थिक मगडन में मनुष्य और सम्पत्ति का उचित सम्बन्ध नहीं होने देती। हमने समाज की पूँजी और श्रम की व्यर्थ हानि होनी है।

परन्तु मासॉल ने जब से अपने विचारों का प्रतिपादन किया, तब से अब तक परि-स्थितियाँ काफी बदल गई हैं। हाल की घटनाओं ने पता चलता है कि ऊपर जो कुछ कहा गया है, उसमें अधिक तथ्य नहीं है। प्रतियोगिता अथवा स्वतन्त्र आर्थिक साहम का प्रभाव पूँजी के मगडन द्वारा धीरे-धीरे कम होता जा रहा है। एक तो पूँजीपतियों के मगडन और दूसरे समाज सम्बन्धी बदलते हुए विचारों के कारण आर्थिक मगडन में शासन का हस्तक्षेप भी बढ़ गया है। इसका प्रश्न किया जाता है कि उत्पादन कार्य एक विशेष ढंग में हो। इस प्रकार आधुनिक युग को हम 'राष्ट्रीय आर्थिक योजनाओं' (National Economic Planning) का युग कह सकते हैं।

तीसरा अध्याय

उपभोग : आवश्यकताएँ और विलास

(Consumption : Necessaries, Luxuries)

उपभोग का अर्थ किसी वस्तु को नष्ट करना नहीं है । मनुष्य न किसी वस्तु को उत्पन्न कर सकता है, न किसी वस्तु को नष्ट कर सकता है । उपभोग का अर्थ आवश्यकताओं की पूर्ति करना है, उत्पादन कार्य द्वारा भौतिक वस्तुओं को जो उपयोगिता आ जाती है, मनुष्य उसी का उपभोग करता है । उपभोग में उपयोगिता का लाभ उठाया जाता है, वस्तु का नहीं । वस्तु में जो उपयोगिता रहती है हम उसे काम में लाते हैं । वस्तु का केवल आकार और रूप बदल जाता है । जब हम कपड़े पहिनते हैं या मकान में रहते हैं, तो हम उनका उपभोग करते हैं । 'जिम मकान के बनाने में ससार के विभिन्न भागों के अनगिनत श्रमिकों का श्रम लगा हुआ है और जिसके लकड़ी का फर्श बनाने में एक बड़ई कीले ठोकरने में लगा हुआ है । वह बड़ई भी उतना ही बड़ा उपभोक्ता है, जितना बड़ा उस मकान में आराम से रहने वाला रईस है ।'

अभी कुछ समय पहिले तक अर्थशास्त्र के अध्ययन में उपभोग के विषय पर अधिक ध्यान नहीं दिया जाता था । आरम्भ में अर्थशास्त्री मनुष्य की आवश्यकताओं पर बहुत कम ध्यान देते थे । परन्तु हाल में अर्थशास्त्रियों ने जब मनुष्य की माग रेखा (demand curve) का अध्ययन करना शुरू किया कि आखिर वे कौन से कारण हैं, जो मनुष्य की मागें और आवश्यकताएँ उत्पन्न करते हैं, तब उन्होंने इस विषय की ओर अधिकाधिक ध्यान देना आरम्भ किया ।

उत्पादन सम्बन्धी जितने काम होते हैं, उन सबका ध्येय उपभोग होता है । उत्पादन केवल कारण है, कार्य नहीं । कार्य अथवा ध्येय तो मनुष्यों की आवश्यकताओं की पूर्ति है । मनुष्य के जितने कार्य होते हैं, उनका प्रधान कारण उसकी उपभोग और उत्पादन में आवश्यकताएँ हैं । उत्पादन सम्बन्धी जितने कार्य होते हैं, उन सब की तह में हम मनुष्य की आवश्यकताओं को कारण रूप से पाते हैं । मनुष्य की आवश्यकताओं का बाहरी रूप हम द्रव्य के लेन-देन में देखते हैं । खरीदार अथवा उपभोक्ता कुछ वस्तुएँ पसंद करते हैं और कुछ

को छोड़ देते हैं। अपनी रचि या पसन्दगी के द्वारा वे उत्पादन की विधा निर्धारित करते हैं। जिस तरह रींग घन संचय करना चाहेंगे, उसी तरह के सामान भी बनेंगे। जहां संचय नेतृत्व करता है, वहां उत्पादन अनुकरण करता है।

परन्तु जहां एक तरफ आवश्यकताओं के अनुसार उत्पादन कार्य होते हैं, वहां दूसरी तरफ इसका उल्टा भी होता है। अर्थात् उत्पादन के अनुरार आवश्यकताएं होती हैं।

विशेषकर आजकल ऐसा ही होता है। समाज के प्रारम्भिक आधुनिक काल में उत्पादन काल में शारीरिक इच्छाओं के आधार पर मनुष्य सब वन कार्य से कई नई काम करता था। जब तक कुछ मौलिक और प्राकृतिक आवश्यकताएं उत्पन्न होती हैं, तब तक प्रारम्भिक काल का जगली मनुष्य कुछ काम नहीं करता था। परन्तु ज्या-ज्या सभ्यता की प्रगति बढ़ती है, त्या-त्या आवश्यकताओं का मनुष्यों के नाशों के ऊपर प्रभाव तो रहता है, परन्तु कई बार ऐसा देखने में आता है कि मनुष्य के कार्य नई आवश्यकताओं को जन्म देते हैं। साइकिल और टेलीफोन का आविष्कार मनुष्य की निश्चित और पहिले से मालूम आवश्यकता के अनुसार नहीं हुआ। परन्तु आविष्कार के बाद उनका इतना प्रचार हो गया कि एक नये प्रकार की आवश्यकताएं उत्पन्न हो गईं। इस प्रकार हम देखते हैं कि उत्पादन के कारण उपभोग बढ़ा। ऐसा अनेक वस्तुओं के सम्बन्ध में हुआ है। इसलिये हम कह सकते हैं कि उपभोग और उत्पादन का आपस का सम्बन्ध कार्य और कारण की अपेक्षा परस्पर निर्भरता का अधिक है।

आवश्यकताएं—चूंकि मनुष्य की आवश्यकताओं की पूर्ति ही उपभोग है, इसलिये यह जानना आवश्यक है कि आवश्यकताएं क्या हैं। आवश्यकताएं चार कारणों से उत्पन्न होती हैं। पहिले तो आवश्यकताएं इसलिये उत्पन्न होती हैं कि जीवित रहने के लिये कुछ वस्तुएं नितात आवश्यक हैं। जीवित रहने की इच्छा ही कुछ कम से कम वस्तुओं की अनिवार्य आवश्यकता उत्पन्न करती है। कम से कम उपयुक्त मात्रा में खाने और कपड़ों की आवश्यकताएं इसी प्रकार की हैं। दूसरे समाज में अपने वर्ग के रहन-सहन का जो दर्जा है, उसे बनाये रखने की इच्छा से कुछ आवश्यकताएं उत्पन्न होती हैं। इस प्रकार की भावना से जो आवश्यकताएं उत्पन्न होती हैं, उन्हें कई लोग कृत्रिम आवश्यकताएं (conventional necessities) भी कहते हैं। तीसरे आवश्यकताओं की उत्पत्ति अपनी उच्चता और भद्रता तथा व्यक्तित्व दिखाने की इच्छा से उत्पन्न होती है। इसी प्रकार की इच्छा के बढ़ होकर किनवा नये-नये तरह के कपड़े और आभूषण पहिनती है। चौथे प्रकार की आवश्यकताएं सार्वभौमिक

आवश्यकताएं—चूंकि मनुष्य की आवश्यकताओं की पूर्ति ही उपभोग है, इसलिये यह जानना आवश्यक है कि आवश्यकताएं क्या हैं। आवश्यकताएं चार कारणों से उत्पन्न होती हैं। पहिले तो आवश्यकताएं इसलिये उत्पन्न होती हैं कि जीवित रहने के लिये कुछ वस्तुएं नितात आवश्यक हैं। जीवित रहने की इच्छा ही कुछ कम से कम वस्तुओं की अनिवार्य आवश्यकता उत्पन्न करती है। कम से कम उपयुक्त मात्रा में खाने और कपड़ों की आवश्यकताएं इसी प्रकार की हैं। दूसरे समाज में अपने वर्ग के रहन-सहन का जो दर्जा है, उसे बनाये रखने की इच्छा से कुछ आवश्यकताएं उत्पन्न होती हैं। इस प्रकार की भावना से जो आवश्यकताएं उत्पन्न होती हैं, उन्हें कई लोग कृत्रिम आवश्यकताएं (conventional necessities) भी कहते हैं। तीसरे आवश्यकताओं की उत्पत्ति अपनी उच्चता और भद्रता तथा व्यक्तित्व दिखाने की इच्छा से उत्पन्न होती है। इसी प्रकार की इच्छा के बढ़ होकर किनवा नये-नये तरह के कपड़े और आभूषण पहिनती है। चौथे प्रकार की आवश्यकताएं सार्वभौमिक

या कलात्मक भावनाओं की प्रेरणा से उत्पन्न होती है। परन्तु यह चीजा कारण उतना महत्वपूर्ण नहीं हैं। क्योंकि इस प्रकार की आवश्यकताओं पर जो खर्च होता है, वह किसी उपभोक्ता के कुल खर्च का एक छोटा-सा भाग रहता है। इन चारों प्रकार की आवश्यकताओं का वर्गीकरण हम दूसरे प्रकार से भी कर सकते हैं। इनको हम दो वर्गों में रख सकते हैं। एक तो वे जो नियमित रूप से बार-बार होती हैं और दूसरी वे जो बार-बार नहीं होती या अनियमित रूप से होती हैं। इन दोनों प्रकारों में माफ-माफ भेद नहीं है, परन्तु अध्ययन के लिये हम इनके दो भेद बना सकते हैं। पहिले समूह में अर्थात् आवर्तक या बार-बार होनेवाली आवश्यकताएं (recurring wants) में अनिवार्य आवश्यकताएं, कृत्रिम आवश्यकताएं और कुछ उच्चता या व्यक्तित्व प्रदर्शन सम्बन्धी आवश्यकताएं शामिल हैं और दूसरे समूह में अर्थात् अनावर्तक या बार-बार न होनेवाली इच्छाओं में (non-recurring wants) व्यक्तित्व प्रदर्शन सम्बन्धी प्रतियोगिता से उत्पन्न होनेवाली तथा सार्वभौमिक और अन्य भावनाओं से उत्पन्न होनेवाली इच्छाएं या आवश्यकताएं शामिल हैं। पहिले समूह में दो विशेषताएं हैं।^१ ये अधिकतर पहिले से निश्चित (pre-determined) होती हैं। अर्थात् ये आदत और सामाजिक प्रथाओं के कारण होती हैं। कोई मनुष्य समाज के जिस वर्ग में रहता है, उस वर्ग के रहन-सहन के ढंग के अनुसार ये आवश्यकताएं निश्चित होती हैं। इसलिये इस सम्बन्ध में जो आवश्यकताएं होती हैं, वे साधारणतः बेलाच (inelastic) होती हैं। यदि इन आवश्यकताओं की वस्तुओं के दाम गिरें तो लोग उन्हें बहुत बड़ी मात्रा में खरीदने को तैयार न होंगे। परन्तु जो वस्तुएं अन्तर्वर्तक इच्छासमूह में आती हैं, उनकी मांग प्रायः लोचदार (elastic) हुआ करती है।

आवश्यकताओं की विशेषताएं (Characteristics of Wants)—आवश्यकताओं की चार विशेषताएं होती हैं। (अ) प्रत्येक आवश्यकता विशेष की पूर्ति या तृप्ति हो सकती है। हमें कोई वस्तु जितनी अधिकाधिक (अ) प्रत्येक आवश्यकता मात्रा में मिलनी जानी है, उसके लिये हमारी इच्छा कम होती जाती है। एक मनुष्य को कोई वस्तु जितनी अधिक मात्रा में मिलनी जानी है, उन मात्राओं से मिलनेवाली तृप्ति अधिकाधिक घटती जाती है। इस समय के आधार पर घटती उपयोगिता का नियम (law of diminishing utility) बनाया गया है।

(ब) साधारणतः आवश्यकताएं अनन्त होती हैं। यदि हमें कोई वस्तु बहुत अधिक मात्रा में मिल जावे तो उस वस्तु के लिये अपनी आवश्यकता विशेष की तृप्ति कर सकते हैं।

१ Angell "Consumer's demand" in the Quarterly Journal of Economics, August 1925.

परन्तु साधारणतः मनुष्य की आवश्यकताओं की कोई सीमा नहीं है और न उनकी तृप्ति की ही कोई सीमा है। जब हम आवश्यकताओं के एक (ब) साधारणतः मनुष्य की समूह की तृप्ति कर लेते हैं, तो उनकी जगह दूसरी आवश्यकताओं की तृप्ति के दूसरे प्रकार तैयार हो जाते हैं। मनुष्य की सतोंप वृत्ति अरथायी होती है।

(ग) आवश्यकताओं में परस्पर प्रतिधोमिता होती रहती है। हमारी भोजन की आवश्यकता रोटी या चावल या अन्य किसी प्रकार के खाने से पूरी हो सकती है। 'अनुप्रास असतोप की दशा में जो मनुष्य हो उसे अच्छी पुस्तक, (स) आवश्यकताएं अधिक बढ़िया खाना या किसी बड़े फुटबाल मैच की लालच से होने से हमें उनमें धुनाव करना पड़ता है।

भी अनन्त हों तो भी हमारे पास समय इतना कम है कि एक आवश्यकता का उपभोग करते समय हमें अन्य आवश्यकताओं का त्याग करना पड़ता है। इस विशेषता के आधार पर आवश्यकताओं के बदलने का सिद्धान्त अथवा सम-सामान्त उत्पत्ति का नियम (law of equimarginal returns) बना है।

(द) आवश्यकताएं परस्पर पूरक होती हैं। बहुत-सी आवश्यकताओं की पूर्ति एक साथ करनी पड़ती है। कभी-कभी ऐसा होता है कि जब हम एक आवश्यकता की पूर्ति के लिये एक वस्तु का उपयोग करते हैं, तब (द) आवश्यकताएं परस्पर हमें उसके साथ अन्य वस्तुओं का भी उपभोग करना पूरक होती है। जैसे, जब हमें मोटर पर चढ़ने की इच्छा होती है, तब मोटरकार के साथ-साथ पेट्रोल की भी आवश्यकता होती है।

आवश्यकताएं, आराम और शौक (Necessaries, Comforts & Luxuries) — सम्पत्ति के इन तीन वर्गों में अन्तर बतलाना सरल नहीं जीवन की और कार्यक्षमता है। कुछ लोगों ने विशेषकर प्राचीनकाल में नैतिक आधार की आवश्यकताएं पर सम्पत्ति का वर्गीकरण किया है। उन लोगों ने आवश्यकताओं में उन वस्तुओं को शामिल किया था, जिससे 'मादा जीवन उच्च विचार' का आदर्श प्राप्त होता था। उनके विचार में शौक या विलास की वस्तुएं मनुष्य के जीवन को पतित करती थीं। कभी-कभी सम्पत्ति का वर्गीकरण 'उत्पादक' उपभोग के आधार पर किया जाता है। उन वस्तुओं की आवश्यकताओं में सम्मिलित किया जाता है, जो जीवन और कार्यक्षमता बनाये रखने के लिये आवश्यक हैं। इस हिसाब से हम आवश्यकताओं की दो भागों में बांट सकते हैं। (अ) जीवन

की आवश्यकताएँ (necessities for life) इनमें वे वस्तुएँ सम्मिलित हैं, जो जीवन-रक्षा के लिये नितात आवश्यक हैं। (ब) कार्यक्षमता की आवश्यकताएँ (necessities for efficiency) जीवन-रक्षा सम्बन्धी वस्तुओं के साथ-साथ इनमें वे वस्तुएँ शामिल हैं, जो मनुष्य को अपना कार्य करने के लिये सब प्रकार से योग्य बनानी हैं।

इन दो प्रकार की आवश्यकताओं के सिवा एक तीसरे प्रकार की भी आवश्यकताएँ मानी जाती हैं। इन्हें कृत्रिम आवश्यकताएँ या मानी हुई आवश्यकताएँ (conventional necessities) कहते हैं। इनमें वे वस्तुएँ शामिल कृत्रिम आवश्यकताएँ हैं, जो जीवन-रक्षा अथवा कार्यक्षमता के लिये आवश्यक नहीं हैं। परन्तु आदत के कारण वे इतनी आवश्यक बन जाती हैं कि जब तक मनुष्य उन्हें प्राप्त नहीं कर लेता, तब तक अपनी आवश्यकताओं की पूर्ति को अधूरा समझता है। चाय तम्बाकू फैशन के वपड़े इत्यादि कृत्रिम आवश्यकताओं के परिचित उदाहरण हैं।

(स) आराम (Comforts) आराम सम्बन्धी वस्तुओं का स्थान कृत्रिम आवश्यकताओं और शौक या विलास की वस्तुओं के बीच आराम में है। इनमें वे वस्तुएँ शामिल हैं, जिनसे मनुष्य की योग्यता और कार्यक्षमता तो बढ़ती है, परन्तु इतनी नहीं बढ़ती कि उन पर किये गये खर्च के बराबर हो सके।

(द) शौक या विलास (Luxuries)—शौक में वे वस्तुएँ शामिल हैं, जिनका उपभोग आवश्यक इच्छाओं की पूर्ति के लिये किया जाता है। इनके उपभोग से मनुष्य की योग्यता नहीं बढ़ती, वरन् कभी-कभी कम हो जाती है।

आवश्यकताएँ, आराम और शौक ये सब तुलनात्मक शब्द हैं। जलवायु और सामाजिक प्रथाओं के भेद कुछ वस्तुओं को एक स्थान में आवश्यक बना देते हैं तो दूसरे स्थान में अनावश्यक। पश्चिमी देशों में एक मजदूर के लिये बगीचों में शब्द तुलनात्मक हैं आवश्यक वस्तु हैं, परन्तु एक भारतीय मजदूर के लिये वह बहुधा एक शौक की वस्तु है। इसलिये जब हम किसी वस्तु की गणना आवश्यकता में करते हैं, तब स्थान और समय के अनुसार केवल तुलनात्मक दृष्टि से कर सकते हैं। कृत्रिम आवश्यकताएँ भी विभिन्न समाजों और सामाजिक वर्गों के अनुसार भिन्न भिन्न प्रकार की हुआ करती हैं। हमारे देश में निम्न वर्गों के लोगों में हुक्का बहुत प्रचलित है और मध्यवर्ग में चाय की प्रथा अधिक है। वस्तुओं का वर्गीकरण करते समय हमें लोगों के धन्यो का भी ध्यान रखना चाहिये। जो वस्तु एक आदमी के लिये आराम की वस्तु है, वही दूसरे के लिये शौक की सामग्री हो सकती है और तीसरे के लिये

अपनी योग्यता बनाये रखने के लिये आवश्यक । एक गरीब मनुष्य के लिये मोटरकार शीक की वस्तु है परन्तु वही मोटरकार बिभी डाक्टर के लिये अपनी कार्यक्षमता बनाये रखने के लिये आवश्यक हो जाती है और वही मोटरकार कितनों के लिये आराम का साधन हो सकती है ।

क्या आर्थिक दृष्टि से शीक की वस्तुओं पर खर्च करना उचित है ? शीक या विलास राज्य में ही कुछ निन्दनीय अर्थदोषकता है । परन्तु अर्थशास्त्री का इसमें कोई मतलब नहीं ।

अपन अध्ययन के लिये हम शीक की वस्तुओं की दो श्रेणियों में बांट सकते हैं—एक तो हानिकारक शीक और दूसरे हानिरहित शीक । हानिरहित शीक में वे वस्तुएं शामिल हैं, जिनमें मनुष्य की योग्यता या कार्यक्षमता न तो बढ़ती है न घटती है, जैसे कीमती कपड़े । हानिकारक शीक में वे वस्तुएं शामिल हैं, जो मनुष्य की योग्यता या कार्यक्षमता को कम कर देती हैं, जैसे शराब । इसलिये हानिकारक शीक के पदार्थों का उपभोग उचित नहीं कहा जा सकता । हानिरहित शीक के पदार्थों के संबंध में कभी-कभी यह कहा जाता है कि उनके उपभोग ने कुछ लोगों को काम मिलता है । अर्थात् कुछ लोगों को अपनी जीविका उपार्जन का एक साधन मिल जाता है । परन्तु इस दलील में तथ्य नहीं है । जो रुपया शीक की वस्तुओं पर खर्च किया जाता है, वह अन्य वस्तुओं के खरीदने में खर्च किया जा सकता था अथवा उसे व्याज पर लगाया जा सकता था । इसमें भी तो मजदूरों को काम मिलता, यद्यपि यह काम किसी अन्य प्रकार का होता । आर्थिक दृष्टि से शीक पर खर्च इसलिये उचित कहा जा सकता है कि विलास की इच्छा मनुष्य में धन संप्रदाय की प्रवृत्ति बढ़ाती है और इस प्रवृत्ति के कारण वह परोक्षरूप से समाज का बड़ा हित करता है । विलास की इच्छा मनुष्य से हमेशा अधिकाधिक काम कराती है । चाहे यह इच्छा निम्न प्रकार की हो, परन्तु यह सच है कि वह मनुष्य को कार्यशील बनाती है, समाज की उत्पादन शक्ति को बढ़ाती है । यह बात भी सच है कि विलास की प्रवृत्ति के ही कारण ललित कलाओं ने इतनी उन्नति की है ।

चौथा अध्याय

उपयोगिता

(Utility)

उपयोगिता (Utility) शब्दकोश के अनुसार उपयोगिता का अर्थ उपयोगी होना या काम में आना है। इस अर्थ में हवा और पानी में बहुत उपयोगिता है। परन्तु अर्थशास्त्र में उपयोगिता शब्द का अर्थ अन्य दृष्टि से किया जाता है। उपयोगिता का अर्थ आवश्यकताओं को पूरा करने की शक्ति है। इसके माने यह है कि जब किसी वस्तु की आवश्यकता होती है तो यह आशा की जाती है कि वह किसी इच्छा विधेय की पूर्ति कर सकेगी। हम किसी वस्तु की इच्छा इसलिये कर सकते हैं कि वह उपयोगी हो। पर यह भी समझ है कि वह उपयोगी न भी निकले। हम यह भी नहीं कह सकते कि किसी वस्तु से हमें जो इच्छापूर्ति या तृप्ति मिलती है, वही उस वस्तु की उपयोगिता है। इच्छा और तृप्ति दो निम्न-निम्न वस्तुएं हैं। उनमें सदा समुलन (balance) नहीं रहता। इसलिये उपयोगिता इच्छा की प्रगाढ़ता का माप है, उपयोग का नहीं और न तृप्ति का। (utility is the measure, not of usefulness, nor of satisfaction, but of the intensity of desire.)

किसी वस्तु की आवश्यकता जितनी प्रगाढ़ इच्छा के साथ होती है और उसके उपभोग से जो वास्तविक तृप्ति प्राप्त होती है, ये दोनों दो निम्न मानसिक स्थितियों के द्योतक हैं। वास्तव में अर्थशास्त्री दूसरी स्थिति को नापना चाहता उपयोगिता को ध्याता है, परन्तु वह इसलिये नहीं नाप सकता कि वह उपभोक्ता के मन करने में हम यह मान में प्रवेश नहीं कर सकता। इसलिये उसे पहिली स्थिति लेते हैं कि इच्छा की का आसरा लेना पड़ता है। अर्थशास्त्री यह मान लेता है प्रगाढ़ता और उपभोग कि जिस वस्तु की इच्छा होती है, उस इच्छा का मादापन से प्राप्त तृप्ति बताकर और उसके उपभोग से मिलानेवाली तृप्ति लगभग बताकर होते हैं। अर्थात् जितनी अधिक इच्छा होती है, लगभग उतनी ही अधिक पूर्ति या तृप्ति होती है। परन्तु यह हमेशा नहीं होता है। अर्थशास्त्र के आचार्य मार्शल ने इच्छा और तृप्ति की इस असमानता के कई कारण बताये हैं, जैसे मानसिक उन्मत्तता, आदत, बुद्धि, झूठी आशा इत्यादि।¹

परन्तु फिर भी यह कहा जा सकता है कि जब किसी मनुष्य की आदतें चापी हूँ तब निर्दिष्ट होती हैं, तब यह अगमानना इतनी नहीं होती कि अपेक्षास्त्री के सिद्धान्तों पर आपात कर सके ।

किसी वस्तु की उपयोगिता प्रत्यक्ष रूप से (directly) नहीं मापी जा सकती, क्योंकि हम उपयोगिता की परिभाषा भौतिक रूप से नहीं कर सकते । जिस प्रकार कि भोजन के पदार्थों की कमी से यह सिद्ध है कि अमुक पदार्थ में इतनी उपयोगिता का नाप हम स्वास्थ्यप्रद मात्रा या कर्गरीज होती है । हम अपनी मानसिक परीक्षा के द्वारा ही अपेक्षास्त्री की सीमा-सीमा नहीं माप सकते, न उनकी तुलना के रूप में कर सकते हैं । परन्तु हम एक वस्तु की उपयोगिता की तुलना दूसरी वस्तु की उपयोगिता से कर सकते हैं । अथवा एक वस्तु की उपयोगिता की तुलना द्रव्य की उपयोगिता से कर सकते हैं । अथवा दो वस्तुओं की उपयोगिताओं की तुलना द्रव्य की दो खम्बा के अनुपात में की जा सकती है । 'जब हम एक मनुष्य को इस असमज में पाते हैं कि यह घोड़े से आने एक गिघार पर गर्ज करे, अथवा एक कप चाय पर अथवा पैदल पर जाने के बदले किसी गवारी पर, तब हम साधारण बहानों के अनुसार यह कहते हैं कि यह उन सबसे बराबर उपयोगिता पाने की आशा करता है ।'

अन्त में यह ध्यान रखना चाहिये कि यद्यपि 'उपयोगिता' शब्द से नीतिशास्त्र की विचारधारा की ओर इशारा होता है, परन्तु अपेक्षास्त्री इस शब्द का उपयोग नीति-शास्त्र से बिना किसी प्रकार के सम्बन्ध के किया जाता है । जिस इच्छा की प्रगटता या प्रयत्नता हम मापना चाहते हैं, वह उच्च भी हो सकती है और नीच भी । अपेक्षास्त्री का मतलब तो केवल इच्छा या आवश्यकता के अस्तित्व से होना है, उसके प्रकार से नहीं कि यह अच्छी है या बुरी ।

घटती उपयोगिता (Diminishing Utility) — यद्यपि साधारणतः मनुष्य की आवश्यकताओं की सीमा नहीं है, परन्तु कोई भी आवश्यकता विषय की पूर्ति की जा सकती है । कोई भी वस्तु हमें जितनी अधिक-अधिक मात्रा में मिलती जाती है, उतनी ही हमारी इच्छा उतने लिये कम होती जाती है । मनुष्य की प्रकृति के सम्बन्ध में यह विर-परिधि अनुभव है और इसी अनुभव के आधार पर यह सिद्धान्त बनाया गया है । एक छोड़ा जाता रस्ते की हमारी इच्छा बड़ी प्रबल होती है । परन्तु दूसरे जोड़े के लिये उतनी तेज न होगी, तीसरे जोड़े से तो हमें और भी कम सुविधि मिलेगी और चौथा जोड़ा तो उसे चाहे एक बोझ या लगने लगे । उपयोग के सभी क्षेत्रों में यह प्रवृत्ति पाई जाती है

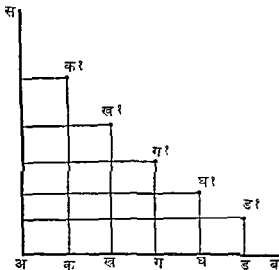
१ Ibid page 15. यहाँ 'आराय' शब्द की जगह हमने 'उपयोगिता' शब्द का उपयोग किया है ।

कि जैसे-जैसे किसी वस्तु की अधिक मात्राएं मिलती जाती हैं, वैसे-वैसे उन मात्राओं की उपयोगिता घटती जाती है। यह हो सकता है कि किसी वस्तु की मात्राओं की उपयोगिता कम तेजी से घटे और किसी की अधिक तेजी से, परन्तु यह घटने की प्रवृत्ति सबमें रहती है। और एक ऐसा समय आ जाता है कि जब मात्राओं में उपयोगिता बिल्कुल न रहेगी। इस अनुभव को घटती उपयोगिता का नियम (law of diminishing utility) कहते हैं। मार्शल ने इस नियम का वर्णन इस प्रकार किया है—

‘किसी मनुष्य के पास किसी वस्तु का जो संचय होता है और उस संचय में बढ़ती होने से उसे जो अधिक तृप्ति मिलती है, वह तृप्ति क्रमशः घटती जाती है, ज्यों-ज्यों उस संचय में प्रत्येक बार बढ़ती होती है, हम देख चुके हैं कि उपयोगिता का नाप केवल परोक्ष रीति में हो सकता है। कोई मनुष्य किसी वस्तु की जो कीमत देने को तैयार है, उसी कीमत के द्वारा उसकी उपयोगिता का नाप हो सकता है। कीमत के हिसाब से इस नियम को हम इस प्रकार समझावेंगे। मान लो एक आदमी एक जोड़े जूते का दाम ६ रुपया देने को तैयार है। यह रकम उस मनुष्य के लिये एक जोड़े जूते की उपयोगिता बतलाती है। दूसरे जोड़े जूते की उपयोगिता उसके लिये उतनी नहीं रहेगी जितनी कि पहिले जोड़े की है। इसलिये वह दूसरे जोड़े के लिये कम दाम देगा। मान लो दूसरे जोड़े के लिये वह ५ रुपया देगा। यह रकम उसके लिये दूसरे जोड़े की उपयोगिता बतलाती है। घटती उपयोगिता के कारण वह तीसरे जोड़े के लिये और भी कम दाम देगा, मान लो तीसरे जोड़े के लिये वह ४ रुपया देगा। यह सहाय्य उसके लिये तीसरे जोड़े की उपयोगिता बतलाती है। इस प्रकार जैसे-जैसे वह मनुष्य अधिक जूते खरीदना है, वह क्रमशः कम दाम देना है और एक ऐसा समय आवेगा जब वह जूता खरीदने में बिल्कुल इनकार कर देगा। जूते का अन्तिम जोड़ा जिसे खरीदने को वह किसी प्रकार राजी होता है, सीमान्त जोड़ा या सीमान्त मात्रा (marginal unit) कहलाता है और इस जोड़े से जो उपयोगिता प्राप्त होती है, उसे सीमान्त उपयोगिता (marginal utility) कहते हैं। मान लो वह केवल तीन जोड़े जूते खरीदेगा, अधिक नहीं। तो इन तीन जोड़ों में जूते की सीमान्त उपयोगिता ४ रुपया मानी जायगी। तब हम घटती उपयोगिता के नियम की परिभाषा इस प्रकार कर सकते हैं—

‘किसी एक समय किसी मनुष्य के पास किसी वस्तु का जो संचय है, उस संचय में प्रत्येक बढ़ती के साथ उस मनुष्य के लिये उस वस्तु की सीमान्त उपयोगिता घटती जाती है।’ इस नियम को अगले पृष्ठ में दिये गये चित्र न० १ की सहायता से इस प्रकार समझाया जा सकता है।

चित्र न० १ में अ व रेखा पर हम वस्तु (जूता) की मात्राएं नापते हैं और अ स रेखा पर हम जूतों के दाम नापते हैं, जो आदमी विभिन्न जोड़ों के देने के लिये तैयार हैं। अ क जोड़ा के लिये उपभोक्ता क क१ दाम देगा, क ख जोड़ा के लिये वह ख स१ दाम देगा। क्योंकि क स जोड़े की उपयोगिता अ क जोड़े से कम होगी। इस प्रकार ख ग जोड़े



चित्र न० १

के लिये वह ग ग१ दाम देगा और ग घ जोड़े के लिये वह घ घ१ दाम देगा। जिस प्रकार वह अथवा जोड़े खरीदता जावेगा, उसी प्रकार जोड़ों के दाम कम होते जावेंगे। जो क१ ख१ ग१ घ१ बिन्दुओं को जोड़ेगी वह घटती उपयोगिता का नियम बतलावेगी और इस रेखा का समाप्त नाँव की ओर होगा।

नियम की सीमाएँ (Limitation of Law)—'किन्ती एक समय' शब्दों में हम नियम का एक महत्वपूर्ण बन्धन या सीमा है। यदि हम अपना अध्ययन एक दिये हुए समय पर केन्द्रित रखते हैं, तो यह कहा जा सकता है कि हम मान लिया जाता है कि उसी बीच में उपभोक्ता की आदतें या रुचि बदल सकती हैं। इसलिये यह कहना नियम का अपवाद नहीं है कि कोई और रुचि नहीं बदलती। मनुष्य अच्छा संगीत जितना अधिक सुनेगा, उसकी इच्छा संगीत के लिये उतनी अधिक बढ़ेगी। अथवा कोई मनुष्य ज्यों-ज्यों शराब पीयेगा, उसकी इच्छा शराब के लिये अधिकाधिक बढ़ेगी। क्योंकि

उसी बीच में उसकी आदतें और रुचि बदल जाती हैं। हमें प्रत्येक बार एक निश्चित समय मानना ही पड़ेगा। यह नियम सही है कि किसी एक समय यदि उपभोक्ता की आदतों और रुचि में अन्तर न हो तो किसी वस्तु की अधिकाधिक मात्राओं से उसे घटती हुई नृप्ति या पूर्ति प्राप्त होगी।

इसी प्रकार हमें मात्राएँ या इकाइयाँ बहुत छोटी नहीं लेनी चाहिये। यदि हम किसी वस्तु की मात्राएँ बहुत छोटे परिमाण की मानेंगे तो सीमान्त उपयोगिता घटने के बजाय आरम्भ में बढ़ेगी। बहुत थोड़े समय की छुट्टी से आदमी के यदि मात्राएँ बहुत काम से थके हुए शरीर और दिमाग की शायद पूरा आराम छोटी हों तो सीमांत उपयोगिता बढ़ सकती जावे तो आराम की दृष्टि से उसकी उपयोगिता पहिली की है अपेक्षा दुगुनी से भी अधिक हो सकती है। इसलिये यह आवश्यक है कि जो मात्राएँ हम लें वे आकार और परिमाण में न्यायोचित हों। इस प्रकार ये सीमाएँ वास्तविक अपवाद नहीं हैं। वे तो केवल नियम के कुछ बन्धन बतलाते हैं।

कुछ ऐसी वस्तुएँ हैं, जिनकी सीमान्त उपयोगिता उनके सचय में बढ़ती के साथ-साथ नहीं घटती। जैसे यदि किसी मनुष्य को विचित्र वस्तुएँ (curios) या डाकखाने के टिकट (stamps) संग्रह करने का शौक है, तो जैसे-कभी-कभी सीमांत जैसे उसके संग्रह की बढ़ती होगी, वैसे-वैसे उसकी इच्छा उपयोगिता बढ़ सकती उन वस्तुओं का संग्रह बढ़ाने के लिये बढ़ती जावेगी। हैं, जैसे टिकटों की। परन्तु वाइनर के मत के अनुसार यह भी कोई अपवाद नहीं है। शर्त केवल यह है कि हमें उस वस्तु की पूरी मात्रा को इकाई मान लेनी चाहिये। जैसे, मान लो सप्ताह भर में केवल दो विचित्र एक से पोती प्राप्त हैं, तो हमें इन दोनों को एक मात्रा या इकाई मान लेना चाहिये। इस तरह के मोतिपों की अधिक मात्राएँ घटती उपयोगिता देने लगेंगी।

कभी-कभी किसी वस्तु की सीमान्त उपयोगिता केवल मनुष्य के संग्रह पर नहीं, परन्तु अन्य मनुष्यों के पास उस वस्तु के संग्रह पर भी निर्भर होती है। जैसे यदि किसी मनुष्य के पास टेलीफोन है तो जितने अधिक मनुष्यों के पास टेलीफोन होगा उतनी अधिक उस मनुष्य के टेलीफोन की उपयोगिता होगी। यही हाल बहुत-सी फैशन की वस्तुओं का है। परन्तु इसमें सन्देह नहीं है कि किसी एक समय यदि किसी वस्तु के उपयोग की सीमा निश्चित कर दी जावे तो किसी वस्तु के लिये उस वस्तु की अधिकाधिक मात्राओं

१ Viner "The Utility Concept in Economic Theory" in the *Journal of Political Economy* 1925.

की उपयोगिता घटती जावेगी। उदाहरण के लिये यदि टेलीफोन का उपयोग करनेवालों की संख्या बाध दी जावे अथवा वही रह तो एक मनुष्य के लिये दूसरे टेलीफोन की उपयोगिता उतनी न रहेगी जितनी पहिले की होती है।

यद्यपि ये सीमाएँ या अबाध अधिक महत्वपूर्ण नहीं हैं, परन्तु इनके रहने हुए भी यह प्रवृत्ति इतनी अधिक पाई जाती है और इसके अबाध भी इतने कम हैं कि हम इस प्रवृत्ति को मार्गमोक्ष कह सकते हैं। इस नियम का महत्त्व इस कारण है कि माग के नियम का आधार यही है और माग की रखा (demand curve) का ढाल मर्यादा नीचे की ओर जाने केकारी कारण बन जाता है।

घटती उपयोगिता के नियम का अधिक विस्तृत वर्णन—इस नियम की परिभाषा प्रायः इस प्रकार की जाती है कि किसी वस्तु की सीमान्त उपयोगिता किसी मनुष्य के पास उसके कुल समूह पर निर्भर होती है और उस समूह में किसी वस्तु की उपयोगिता प्रत्येक बढ़ती के साथ वह घटती जाती है। परन्तु किसी कई वस्तुओं पर निर्भर है। वस्तु की सीमान्त उपयोगिता उन वस्तुओं की मात्रा पर निर्भर भी होती है, जो उसके बदले में उपयोग में आ सकें और उसकी सहायक या पूरक भी हो सकें। उदाहरण के लिये चाय की सीमान्त उपयोगिता केवल इस पर निर्भर नहीं है कि एक मनुष्य ने कितने प्याले पिये हैं, बल्कि चाकी की क्षमता पर भी निर्भर है। दूसरे किसी वस्तु की सीमान्त उपयोगिता इस बात पर भी निर्भर होगी कि उसकी पट्टन के भीतर कितनी वस्तुएँ हो सकती हैं। यदि किसी मनुष्य की आमदनी एकाएक दुगुनी हो जाती है तो फिर वह किसी वस्तु के लिये अधिक दाम देने को तैयार हो जायेगा और उसकी इच्छा भी उस वस्तु के लिये अधिक प्रगाढ़ हो जायेगी। 'जो मनुष्य मोटरकार न होने के कारण साइकिल पर चढ़ता है, यदि उसे मोटरकार मिल जावे तो साइकिल की उपयोगिता उसके लिये शून्य हो जावेगी।' अन्त में किसी मनुष्य के पास किसी वस्तु का जो समूह है, केवल उस पर उस वस्तु की सीमान्त उपयोगिता निर्भर नहीं होती, बल्कि अन्य लोगों के पास उस वस्तु का जो समूह है, अन्य लोगों में उसका जो वितरण होता है और वे लोग कौन हैं, इन बातों पर भी उस वस्तु की सीमान्त उपयोगिता निर्भर होती है। जैसे कि हीरा का उपयोग जितना ज्यादा होगा, उनकी उपयोगिता उतनी कम होगी। परन्तु किसी पंगन के कपड़ों की लोकप्रियता जितनी अधिक होगी उनकी उपयोगिता भी उतनी ही अधिक होगी। यदि यह मालूम हो जाय कि राजघराने के लोग कोई विशेष प्रकार के कपड़े पहिनने हैं तो लोगों की इच्छा उन कपड़ों के लिये बढ़ सकती है। इसलिये किसी मनुष्य के लिये किसी वस्तु की सीमान्त उपयोगिता उनके पास उस वस्तु का जो समूह है, केवल उस पर निर्भर नहीं होती, बल्कि इस बात पर भी निर्भर होती है कि उस वस्तु की सहायक और प्रतिपक्षी वस्तुओं की मात्रा कितनी है, उसके पास अन्य वस्तुओं का समूह कितना है, अन्य लोगों के पास अन्य वस्तुओं का समूह कितना है तथा

अन्य लोगो में उस वस्तु का वितरण कैसा है और वे अन्य लोग समाज के किस वर्ग के हैं।^१

पूर्ण उपयोगिता और सीमांत उपयोगिता (Total Utility and Marginal Utility) — किसी मनुष्य के पास किसी वस्तु की जितनी मात्राएँ होती हैं, उन सबकी उपयोगिता के जोड़ को पूर्ण उपयोगिता कहते हैं। उन मात्राओं के खो जाने या न मिलने से हमें जो नुकसान होना है, उसके बराबर उस वस्तु की पूर्ण उपयोगिता है। सीमान्त उपयोगिता उस वस्तु की उस मात्रा की उपयोगिता को कहते हैं, जिसे वह मनुष्य एक निश्चित क्षण पर खरीदने को किसी प्रकार राजी हो जाता है। जूतों के उदाहरण को यदि हम यहाँ फिर से लें जैसा हम मान चुके हैं कि वह मनुष्य केवल तीन जोड़े अूते खरीदता है। तो उसके लिये जूता की पूर्ण उपयोगिता उसने जो कीमत दी है, उसके अनुसार (६+५+४) १५ रुपये के बराबर है और सीमान्त उपयोगिता ४ रुपये के बराबर है।

कीमत के द्वारा पूर्ण उपयोगिता नहीं केवल सीमान्त उपयोगिता मापी जाती है। एक आदमी तब तक कोई वस्तु खरीदता जायगा, जबतक उसकी सीमान्त उपयोगिता ठीक उस वस्तु की कीमत के बराबर न आ जायगी। पानी की कीमत केवल सीमांत एक कम या एक अधिक मात्रा पानी के दाम पर प्रभाव डालने की उपयोगिता नापती है, हमारे पास पानी की जो पूरी मात्राएँ हैं वे नहीं। पूर्ण उपयोगिता नहीं इसलिये पूर्ण उपयोगिता का महत्त्व केवल सिद्धान्त की दृष्टि से है। परन्तु सीमांत उपयोगिता का महत्त्व प्रत्यक्ष व्यावहारिक दृष्टि से है। किसी वस्तु की पूर्ण उपयोगिता जानने की कोई परवाह नहीं करता। जैसे चाय की पूर्ण उपयोगिता जानने की कोई परवाह नहीं करता, परन्तु सीमान्त उपयोगिता का सिद्धांत हमारे दैनिक जीवन में आता रहता है। जब कोई व्यक्ति कोई वस्तु खरीदता है, तो उसके मन में यही समस्या रहती है कि कितना खरीदें। खरीद कहा बन्द करें। वह जो भी वस्तु खरीदता है, उसके लिये सीमा बाधनी होती है और यह सीमा निश्चित करने में उसे यह सवाल करना पड़ता है कि यदि वह एक मात्रा और ले तो उसकी उपयोगिता कीमत के बराबर होगी या नहीं। अन्त में वह खरीद बन्द करता है, अर्थात् वह अपनी खरीद की सीमा प

पहुँच गया। यह ध्यान में रखना चाहिये कि सीमांत उपयोगिता अन्तिम मात्रा की उपयोगिता नहीं है। वह तो किसी वस्तु की एक अधिक या एक कम मात्रा की उपयोगिता है। क्योंकि भौतिक रूप में मात्राओं में आपस में अन्तर नहीं होता उन्हें एक दूसरे से अलग-अलग रखना कठिन है। य

कि हमारे पास जो चाय का सख्त है, उसमें किसी एक पीण्ड की उपयोगिता बड़ी है, य

१ Pigou 'Some Remarks on Utility' in the Economic Journal, 1903

किमी दूसरे पौण्ड की। इस सचय के अन्तिम पौण्ड की उपयोगिता वही है, जो किसी अन्य पौण्ड की। परन्तु ५ पौण्ड चाय के सचय में, अन्य वस्तुएँ यथास्थिति रहते हुए भी एक पौण्ड की उपयोगिता ६ या अधिक पौण्ड चाय के सचय के एक पौण्ड की उपयोगिता की अपेक्षा अधिक है।

उपयोगिता सिद्धान्त की आलोचना^१—उपयोगिता सिद्धान्त की काफी आलोचना हुई है। एक ठो यह कहा गया है कि वह कच्चे मनोवैज्ञानिक आधार पर खड़ा किया गया है। इन आलोचकों की धारणा है कि अर्थशास्त्रियाँ

(अ) कच्चा मनो-
वैज्ञानिक आधार ने घटती उपयोगिता का सिद्धान्त मनोविज्ञान के वेबर-फेक्नर सिद्धान्त (Weber-Fechner Law of psychology) के आधार पर बनाया है। उनका कहना

है कि मनोविज्ञान का यह सिद्धान्त घटती उत्तेजनाओं (diminishing sensations) की व्याख्या करता है मापों (feelings) की नहीं। इसलिये वह कच्चे मनोवैज्ञानिक आधार पर खड़ा है। परन्तु यह सिद्ध करने के लिये कोई सबूत नहीं है कि प्रारम्भिक अर्थशास्त्रियों ने अपने सब मनोवैज्ञानिक विचार मनो-वैज्ञानिकों से ग्रहण किये थे। उन्होंने अपने सिद्धांत कोई मनोवैज्ञानिक सिद्धांत के आधार पर नहीं बनाये थे। उन्होंने अपने अध्ययन की सामग्री अनुभव और अवलोकन से प्राप्त की, मनोवैज्ञानिक सिद्धान्तों से नहीं। दूसरे, यह कहा जाता है कि सीमान्त उपयोगिता का सिद्धान्त मनुष्य के आचरण को इतना अधिक तर्कपूर्ण या बुद्धिमत्तापूर्ण बना देना है

(ब) मनुष्य के
आचरण की बहुत
बुद्धिवादी बना
देता है कि उसमें वास्तविकता नहीं रह जाती। मनुष्य के अधि-
वास कार्य पहिले से बिना सोचे-विचारे होते हैं। उसके
अधिकांश आचरण 'उत्तेजना, प्रेरणा, आदत, प्रथा, रूढ़ि
तथा चलन-चलन' के अनुसार होते हैं। परन्तु अर्थशास्त्री
का मतलब तो केवल इच्छा (desire) से रहता है।

इच्छा के उत्पादक कारणों से नहीं। इच्छा चाहे उत्तेजना
मे हो, चाहे प्रेरणा से, अर्थशास्त्री को इससे कोई मतलब नहीं। हमें इस बात पर अधिक
जोर देने की आवश्यकता नहीं है कि हमारे सिद्धान्त में बुद्धि या तर्क का स्थान बहुत
अधिक है। अमल बात यह है कि मनुष्य प्रतियोगी इच्छाओं का शिकार है और चूँकि उसके

^१ Cf Viner—"The Utility Concept in Economic Theory" in the Journal of Political Economy, 1925: also Allen Y Young—"Trend of Economics as seen by some American Economists" in the Quarterly Journal of Economics Feb. 1925 pp 175-76

पास जो साधन और समय है, वे सीमित हैं, इसलिये उसे अपनी विभिन्न इच्छाओं में चुनाव करना पड़ता है। यदि वह एक चीज खरीदता है, तो उसे दूसरी चीज छोड़नी पड़ती है। जीवन की यह दुखमरी कहानी सभी लोग जानते हैं। 'उपयोगिता की यह व्याख्या चुनाव करने के केवल एक मानसिक तरीके का वर्णन है'।^१ और उपयोगिता की व्याख्या करने से हमें जो परिणाम प्राप्त होते हैं, वे मूल्य इस नियम से महत्वपूर्ण सिद्धान्त (theory of value) के लिये एक तर्क-परिणाम मिलते हैं पूर्ण आधार देते हैं। किसी वस्तु की उपयोगिता और विनि-मय में जो काफी अन्तर होता है, उसका सतोपप्रद उत्तर इस सिद्धान्त से प्राप्त हो जाता है। मनुष्य के आचरण में जो समानता पाई जाती है, जिसे सदा हम माग रेखा की निम्न गति में देखते हैं, उस समानता का अनुमान भी हम इस सिद्धान्त की व्याख्या द्वारा कर सकते हैं।^१

पांचवां अध्याय

मांग

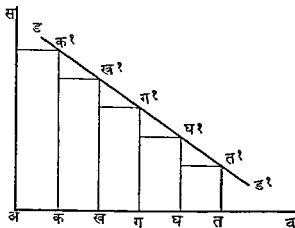
(Demand)

मांग (Demand)—उपयोगिता के सिद्धान्त का अध्ययन करने के बाद यह स्वाभाविक है कि हम माग सम्बन्धी सिद्धान्त का अध्ययन करें। क्योंकि सब प्रकार की माग की तह में उपयोगिता स्थित रहनी है। किसी वस्तु की केवल इच्छा करने से वह उस वस्तु की माग नहीं हो जाती। अंग्रेजी में एक कहावत है कि यदि केवल इच्छा करने में थोड़े मिल जाते तो मिखारी भी सवारी करते। बचपन में हलवाई की दूकान में तरह-तरह की मिठाइयां देखकर हम सबका जी ललचाया करता था। परन्तु हमारी वह इच्छा अर्थशास्त्र की दृष्टि में माग नहीं थी। माग वह तभी हुई जब हमारा रोना-मचाना देखकर हमारे माता-पिता ने हमें एक रुपया दिया, उसे लेकर हम हलवाई की दूकान

१ Davenport. 'Economics of Enterprise.' See also Henderson 'Supply and Demand', pp. 44-49.

२. Viner. 'The Utility Concept in Economic Theory' in the Journal of Political Economy 1925

समूह जिनके आधार पर वे खरीद करते हैं, अपेक्षावृत्त स्थिर होता है। जैसे कि भौतिक-शास्त्र में वायुमंडल का प्रत्येक परमाणु जो हमारे शरीर से घर्षण करता है, परिवर्तनशील और अस्थिर होता है, परन्तु उन परमाणुओं के कारण वायुमंडल में हवा का दबाव प्रति वर्ग इंच में पन्द्रह पाँड के हिमाव से स्थिर होता है।”



चित्र न० २

यह ध्यान रखना चाहिये कि कीमत बाजार में साधारण सीमान्त उपयोगिता नहीं नापती। कीमत वस्तु की सीमान्त उपयोगिता प्रत्येक व्यक्ति के लिये अलग-अलग बनलाती है। चूँकि प्रत्येक मनुष्य की आमदनी और रचि भिन्न-भिन्न होती है। इस-लिये यदि प्रत्येक मनुष्य किसी वस्तु को एक ही दाम पर खरीदे तो भी उस दाम में सबके लिये एक बराबर उपयोगिता नहीं नापी जा सकती।

चित्र न० २ में माग-नूची का ग्राफ दिया गया है। किसी वस्तु की विभिन्न मात्राओं के लिये खरीदार जो कीमत देंगे वह अ स रेखा पर है और विभिन्न दामों पर वस्तु की जो मात्रा खरीदार लेंगे वे अ व रेखा पर है। जब दाम क व१ है, तब खरीदार केवल अ क मात्रा लेंगे, क्योंकि दाम ऊँचा है। जब कीमत क व१ से घटकर ख ख१ हो जाती है, तब ग्राहक अ ख अर्थात् अधिक मात्राएँ लेते हैं और जब कीमत गिरकर घ घ१ हो जाती है, तब माग भी बढ़कर अ घ हो जाती है।

माग का नियम (Law of Demand)—माग के नियम की परिभाषा इस प्रकार है। अन्य चीजों के समान्यति रहते हुए किसी वस्तु की कीमत अँसे-अँसे कम

होगी वैसे-वैसे उसकी माग बढ़ेगी। इस प्रकार माग कीमत के उलटे अनुपात में घटती बढ़ती है। यह घटी-बढ़ी धीमी भी हो सकती है और तेज भी। कभी-कभी कीमत थोड़ी-सी घटने में भी माग अधिक बढ़ जाती है। कुछ वस्तुओं के सम्बन्ध में माग अधिक बढ़ाने के लिये कीमत अधिक घटाने की आवश्यकता होती है।

‘अन्य चीजों के प्रभावस्थिति रहने हुए’ शब्दों में इस नियम की एक बड़ी शक्ति लगी है। माग का नियम यह कहता है कि वस्तुओं की कीमत जैसे-जैसे बदलती है, वैसे-वैसे उसकी माग भी बदलती है। परन्तु यदि इसी चीज में बाजार में अन्य परिस्थितियाँ बदल जाती हैं, तो संभव है ऐसा न भी हो। उदाहरण के लिये

नियम की शक्ति यदि फैशन या रीति-रिवाज या मौसम बदल जाता है तो यह भी हो सकता है कि दाम घटने पर भी माग न बढ़े। इसके

बिना यदि किसी वस्तु की प्रतियोगी या सहायक वस्तुओं के दाम बदलते हैं, तब भी यह हो सकता है कि उस वस्तु की कीमत में जितना कोई घटी-बढ़ी के उसकी माग किसी एक दाम पर बदल जाये। और थोड़े से कुछ मीरे ऐसे भी आ सकते हैं, जब दाम बढ़ने से किसी वस्तु की माग भी बढ़ जाये। यदि लोग ऐसा सोचते हैं कि अभी इस वस्तु के दाम और बढ़ेंगे तो थोड़े से दाम बढ़ने पर वे उसकी अधिक मात्रा में खरीदने का प्रयत्न करेंगे।

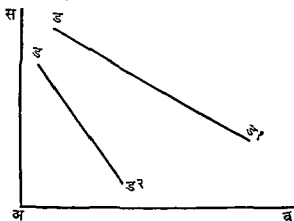
माग की लोच (Elasticity of Demand)—लोच माग की एक विशेषता है। हम देग चुके हैं कि किसी वस्तु के दाम बढ़ने पर उसकी माग घटती है। परन्तु घटने की गति धीमी भी हो सकती है और तेज भी। कीमत बदलने पर माग जिस गति में बदलती है, उसे माग की लोच कहते हैं।

किसी वस्तु के लिये माग लोचदार हो सकती है या बेलोच। जब किसी वस्तु के दाम में थोड़ी-सी कमी होने पर उसकी माग अधिक बढ़ जाती है, तब उस माग को लोचदार माग कहते हैं। अथवा जब कीमत थोड़ी-सी

माग की लोच नापने बढ़ने पर माग ज्यादा घट जाती है, तब भी माग की लोच लोचदार कही जाती है। परन्तु जब कीमत में थोड़ी-सी कमी होने पर माग भी थोड़ी बढ़ती है और धीरे-धीरे बढ़ती

है, अथवा थोड़ी-सी कीमत बढ़ने पर माग भी थोड़ी-सी घटती है, तब उस माग को बेलोच कहा जाता है। यहाँ ‘थोड़ी सी’, ‘ज्यादा’ ‘अधिक’ इन शब्दों के अर्थ स्पष्ट नहीं हैं। अपने विचारों को स्पष्ट और निर्दिष्ट करने के लिये मार्शल ने लोच नापने की एक रीति सुनाई है। उसका मत है कि किसी वस्तु की जितनी मात्रा की माग किसी एक कीमत पर होती है, उस मात्रा और कीमत का गुणा करने से जो गुणनफल आता है, वह गुणनफल जब तक दस-भा रहता है, तब तक माग की लोच को सम (unity) मान लेना चाहिये। इसका अर्थ यह है कि दाम या कीमत में चाहे जो घटी बढ़ी हो,

परन्तु किसी वस्तु की खर्च की गई कुल रकम वही रहेगी। उदाहरण के लिये मान लो कि जब कीमत ५ रुपया है तो लोग किसी वस्तु की १०० मात्राएं लेंगे। जब कीमत ४ रुपया है, तब वे १२५ मात्राएं लेंगे और जब कीमत २ रुपया है, तब वे २५० मात्राएं लेंगे। इन तीनों में दाम और मात्राओं का गुणनफल एक-सा रहता है, अर्थात् ५०० रुपया रहता है। इसलिये माग की लोच कम है। परन्तु जब दाम में थोड़ी-सी कमी होने पर माग इतनी अधिक बढ़ जावेगी कि वस्तु पर खर्च की हुई कुल रकम भी बढ़ जावेगी, तब माग की लोच सम से अधिक हो जावेगी। हमने ऊपर जो उदाहरण दिया है, मान लो ५ रुपया प्रति मात्रा की दर से १०० मात्राओं की माग है। परन्तु ४ रुपया प्रति मात्रा की दर से १२० मात्राओं की माग है। तब पहिले सौदे में खरीदार ने कुल रकम ५०० रुपया खर्च की और दूसरे सौदे में ४८० रुपया। इसलिये महा माग की लोच सम से अधिक होगी।



चित्र न० ३

जब कीमत में थोड़ी-सी घटी होने से माग में इतनी थोड़ी वृद्धि होगी कि कुल खर्च की हुई रकम घट जावेगी, तब माग की लोच सम से कम बही जावेगी। जैसे कि ऊपर के उदाहरण के अनुसार जब कीमत ५ रुपया है, तब १०० मात्राएं बिकती हैं। परन्तु जब कीमत ४ रुपया है, तब १२० मात्राएं बिकती हैं। पहिले सौदे में कुल रकम ५०० रुपया खर्च होती है, परन्तु दूसरे सौदे में कुल रकम ४८० रुपया खर्च होती है। इसलिये माग की लोच सम से कम है।

ऊपर के चित्र न० ३ में ड ड१ रेखा लोचदार माग बतलाती है और ड ड२ रेखा चेलोचदार माग।

अर्थशास्त्रियों के मतानुसार पाच प्रकार की माँग की लोच होती है । एक तो पूर्ण लोचदार माँग होती है । इसमें कीमत में थोड़ी-सी कमी होने पर माँग बहुत अधिक बढ़ जाती है । दूसरी अपेक्षाकृत लोचदार माँग होती है । कीमत में थोड़ी-सी कमी होने पर माँग में अपेक्षाकृत काफी अधिक वृद्धि होगी । अर्थात् उतनी कीमत नहीं घटेगी जितनी माँग बढ़ जायेगी । तीसरा प्रकार यह है जब माँग सम रहेगी । इसका वर्णन ऊपर कर चुके हैं । चौथी माँग अपेक्षाकृत बेलोच हो सकती है । इसमें कीमत में थोड़ी-सी बढ़ती होने से माँग में कोई विशेष बढ़ती नहीं होती । पाचवा प्रकार पूर्ण बेलोच माँग का है । यह तब होता है, जब कीमत में चाहे जो बढ़ती हो, माँग विलकुल नहीं बदलती ।

माँग की लोच किन बातों पर निर्भर है ? (अ) शोक की वस्तुओं की माँग लोचदार होती है, परन्तु आवश्यक वस्तुओं की माँग बेलोच होती है । क्योंकि आवश्यक वस्तुओं पर खर्च होनेवाली रकम पहिले से मालूम रहती है और

माँग की लोच किन वह वधी हुई होती है । कीमत चाहे जो हो आवश्यक वस्तुएं बातों पर निर्भर है हमें खरीदनी ही पड़ेगी । परन्तु कीमत बढ़ने पर शोक के चीजों की खरीद बन्द कर दी जा सकती है । परन्तु 'आवश्यक'

'शोक की' पे शब्द यहा तुलनात्मक अर्थ में उपयोग किये जाने है । किसी व्यक्ति या कुछ

व्यक्तियों के लिये जो शोक की वस्तु है, वह दूसरे के लिये आवश्यक हो सकती है । इसलिये

किसी वस्तु की माँग की लोच समाज के विभिन्न वर्गों के लिये विभिन्न प्रकार की होती है ।

जो वस्तु एक वर्ग के लिये शोक की चीज है, वही दूसरे वर्ग के लिये आवश्यक हो सकती है ।

इसलिये उसी चीज की लोच में उन दोनों वर्गों के लिये भेद हो जायगा । परन्तु जो वस्तुएं

जीवन के लिये आवश्यक है, उन सबकी माँग सब वर्गों के लिये बेलोच होती है । जो वस्तुएं

हृषिम या मानी हुई आवश्यकताओं में शामिल हैं, उनकी भी माँग बेलोच होती है ।

क्योंकि उनका उपयोग आदत में शामिल हो जाता है, जो जल्दी नहीं छोड़ी जा सकती है ।

परन्तु कई वस्तुएं जो कार्यशक्ता या योग्यता सम्बन्धी आवश्यकताओं में शामिल हैं, उनके

लिये गरीब तथा निम्न मध्यम श्रेणी की माँग तो लोचदार होती है और धनिक वर्ग की

माँग बेलोच होती है । (ब) यदि कोई वस्तु ऐसी है कि उसके बदले में अन्य वस्तुओं

का उपयोग हो सकता है, तो उस वस्तु की माँग लोचदार होगी । दामदार और 'बम' एक

दूसरे के बदले में उपयोग में आ सकती है । यदि 'बम' वाले ज्यादा किण्वा लेने लगे तो

बहुत से लोग दामदार में बदले लगेंगे । अर्थात् यदि 'बम' की सवारी की कीमत बढ़ जाती

है, तो उसकी माँग में काफी कमी हो जायगी । (ग) यदि वस्तु के कई प्रकार के उपयोग

हो सकते हैं, तो उसकी माँग लोचदार होगी । उदाहरण के लिये बिजली के लीत्रिये ।

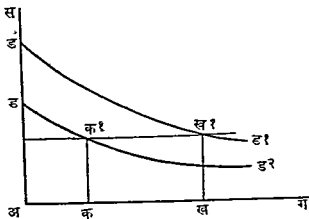
इस समय प्रति इकाई के भाव में बिजली की जो कीमत है, उसके कारण लोग बिजली का

उपयोग केवल रोगनी के लिये करते हैं । परन्तु यदि प्रति इकाई कीमत कम हो जाय

तो लोग बिजली का उपयोग मोटर बनाने, ठंड में कमरा गरम रखने इत्यादि के लिये

खर्च करना चाहते हैं कि हमें प्रत्येक वस्तु से बराबर सीमान्त उपयोगिता प्राप्त हो। यदि किसी समय कोई व्यक्ति यह सोचता है, कि सिगार की अपेक्षा चाय पर एक रुपया खर्च करने से उसे अधिक तृप्ति मिलेगी, तो वह अधिक सिगार खरीदने के बदले अधिक चाय खरीदेगा। जिस वस्तु से हमें अधिक उपयोगिता मिलती है, उसको हम कम उपयोगिता देनेवाली वस्तु से तबतक बदलने जाते हैं, जबतक दोनों से प्राप्त होनेवाली सीमान्त उपयोगिता बराबर नहीं हो जाती।

चित्र न० ४ सम-सीमान्त उत्पत्ति का नियम समझाता है। अ-अ पर द्रव्य की मात्राएं हैं, और अ स पर उपयोगिता की मात्राएं, जो चाय या सिगार पर द्रव्य खर्च करने से प्राप्त



चित्र न० ४

हुई हैं। चाय पर खर्च करने से जो सीमान्त उपयोगिता प्राप्त हुई, उसे ड ड१ रेखा बनलाती है और सिगार पर खर्च करने से जो सीमान्त उपयोगिता प्राप्त हुई उसे ड ड२ रेखा बनलाती है। चित्र यह बतलाना है कि यदि उपभोक्ता सिगार पर अ क द्रव्य की मात्रा खर्च करता है तो वह चाय पर अ ख द्रव्य की मात्रा खर्च करेगा, क्योंकि तब क क१ (सिगार पर खर्च की गई द्रव्य की एक मात्रा की सीमान्त उपयोगिता) स ख१ (चाय पर खर्च की गई द्रव्य की सीमान्त उपयोगिता) के बराबर होती है। लेकिन हम अपनी आमदनी चाहे इस समय उपयोगिता प्राप्त करने में खर्च कर दें, चाहे भविष्य में। अर्थात् हम चाहें तो इसी समय अपनी आमदनी खर्च कर दें, चाहे कभी भविष्य में। हम अपने कुल खर्च का प्रबन्ध इस प्रकार करेंगे कि इस समय के खर्च की किसी वस्तु की एक मात्रा से और भविष्य के खर्च की किसी वस्तु की मात्रा से बराबर उपयोगिता प्राप्त हो।

उत्पादन के क्षेत्र में कोई भी उत्पादक अपने साधनों का वितरण उत्पादन के विभिन्न क्षेत्रों में इस प्रकार करेगा कि उसका कुल लाभ अधिकतम हो। वह बराबर अपने मन में उत्पादन के विभिन्न साधनों की सीमान्त उपयोगिताओं की तुलना करता रहता है। ये भूमि, पूँजी और श्रम हैं। यदि कभी वह ऐसा सोचता है कि अधिक मजदूरों की अपेक्षा अधिक मशीनों का उपयोग करने से अधिक लाभ होगा, तो वह ऐसा ही करेगा। यदि वह सोचता है कि एक एकड़ अधिक जमीन खरीदने की अपेक्षा मकान में एक खड अधिक बनवाने में कम खर्च पड़ेगा, तो वह जमीन न खरीदकर मकान में एक खड और बनवा लेगा। अर्थात् वह अधिक भूमि की अपेक्षा अधिक पूँजी और मजदूरों का उपयोग करेगा। इस प्रकार वह अपनी लागत का उपयोग इस तरह करेगा कि उसकी लागत की प्रत्येक मात्रा की सीमान्त उत्पत्ति बराबर होगी, चाहे वह मात्रा भूमि में लगी हो, चाहे श्रम में और चाहे पूँजी में। इसी प्रकार एक किसान अपनी भूमि में अधिक जूट अथवा अधिक चावल पैदा कर सकता है। यदि वह देखता है कि चावल की अपेक्षा अधिक जूट पैदा करने में लाभ अधिक होगा तो वह अधिक जूट ही उत्पन्न करेगा। इस तरह उत्पादन के प्रत्येक क्षेत्र में, चाहे उद्योग में, चाहे कृषि में, उत्पादक अपने साधन इस चीज पर अथवा उस चीज पर अथवा एक माध्य कई चीजों पर इस प्रकार लगा सकता है कि प्रत्येक चीज की सीमान्त उत्पत्ति बराबर होती है।

वितरण के सिद्धान्त के सम्बन्ध में इस नियम से यह पता चलता है कि उत्पादन में किस साधन का कितना हिस्सा है। यदि हम उत्पादन कार्य के संगठन पर सम्पूर्ण रूप से विचार करें तो देखेंगे कि उत्पादन का प्रत्येक साधन दूसरे वितरण में साधन के द्वारा बदला जा सकता है। हम देख चुके हैं कि प्रत्येक उत्पादक व्यवसायी अपनी लागत भूमि, श्रम, पूँजी और संगठन में इस प्रकार वितरित करता है और वहाँ तक वितरित करता है कि प्रत्येक साधन की प्रत्येक मात्रा की सीमान्त उत्पत्ति बराबर होती है। इस स्थिति में प्रत्येक साधन की सीमान्त उत्पत्ति समेकित होनेवाली लाभ से नापी जाती है।

इस प्रकार हम देखते हैं कि आर्थिक क्षेत्र में प्रतिस्थापन का नियम बहुत महत्वपूर्ण है। इस नियम का सम्बन्ध क्रमागत उपयोगिता हानि नियम या घटती उपयोगिता नियम (law of diminishing utility) और क्रमागत हानि या घटती उत्पत्ति नियम (law of diminishing returns) से बहुत घनिष्ठ है। यदि किसी वस्तु के संपर्क में बढ़ती के साथ-साथ उपयोगिता घटने के बराबर बढ़ती जाती तो कोई व्यक्ति एक वस्तु के बढ़ते दूसरी वस्तु का उपयोग करने की बात न सोचता। चूँकि हमें किसी वस्तु की अधिकाधिक मात्राओं से कम से घटती हुई उपयोगिता प्राप्त होती है, इसलिए हम अन्य वस्तुएँ खरीदने की बात सोचते हैं। इसी प्रकार उत्पादन क्षेत्र में अन्य

वस्तुओं के यथास्थिति रहते हुए यदि किसी एक साधन की अधिकाधिक मात्राओं का उपयोग करने से उत्पत्ति घटने के बजाय बढ़ती जाती तो कोई भी उत्पादक व्यवसायी एक साधन के बदले दूसरे साधन के उपयोग करने की बात न सोचता ।

यहां आलोचना के रूप में यह कहा जा सकता है कि यह नियम मनुष्य-स्वभाव को बहुत तर्कपूर्ण और हिसाब-किताब करनेवाला मान लेता है । वास्तविक जीवन में खर्च करते समय हम एक वस्तु की उपयोगिता की तुलना दूसरी वस्तु की उपयोगिता के साथ नहीं करते हैं । प्रायः हम आदत या प्रेरणा के बश होकर खरीद करते हैं । परन्तु जैसा कि चेपमेन ने लिखा है 'हम अपनी आमदनी का वितरण प्रतिस्थापन नियम या सम-सीमान्त खर्च के अनुसार करने के लिये विवश नहीं हैं, जैसा कि ऊपर फेंका गया पत्थर एक प्रकार से नीचे गिरने के लिये विवश है । परन्तु फिर भी एक मोटे हिसाब से हम इस नियम का पालन करते हैं, क्योंकि हममें तर्कबुद्धि है ।' इस नियम से हम दो महत्त्वपूर्ण बातें जान सकते हैं । उपभोग के सम्बन्ध में इस नियम का उपयोग करके हम द्रव्य की सीमान्त उपयोगिता जान सकते हैं । द्रव्य की एक अधिक मात्रा की जो उपयोगिता होगी, वही द्रव्य की सीमान्त उपयोगिता है । यदि द्रव्य की इस अधिक मात्रा की उपयोगिता वही न रहती, चाहे वह इस वस्तु की सीमा पर खर्च की जाय, चाहे उस वस्तु की सीमा पर, तो हम निश्चित रूप से द्रव्य की सीमान्त उपयोगिता के सम्बन्ध में कुछ न कह सकते । क्योंकि तब विभिन्न वस्तुओं के साथ-साथ द्रव्य की उपयोगिता भी बदलती रहती ।

इस नियम के आधार पर एक और नियम बनता है, जिसे अधिकतम तृप्ति का नियम (doctrine of maximum satisfaction) कहते हैं । जब सीमान्त उपयोगिताएँ बराबर होती हैं, तब पूर्ण उपयोगिता अधिकतम होती है । एक उदाहरण ले लें । मान लो एक मनुष्य चाय अथवा सिगार पर ५ रुपये खर्च कर सकता है । जाहिर है कि वह अपने रुपये से अधिकतम तृप्ति चाहेगा । अब मान लो कि चाय पर १ रुपया खर्च करने से उसे ८ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है । चाय पर दूसरा रुपया खर्च करने से उसे ७ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है । यदि चाय पर वह तीसरा रुपया खर्च करे तो उसे ५ रुपये के बराबर तृप्ति मिलेगी । चाय पर चौथे रुपये से उसे ३ रुपये के बराबर तृप्ति मिलेगी और पाचवें से १ रुपये के बराबर । अब यदि वह सिगार पर एक रुपया खर्च करता है तो उसे ६ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है और सिगार के ऊपर दूसरे रुपये से ५ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है । तीसरा रुपया जब वह सिगार पर खर्च करता है, तो उसे ४ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है । चौथे रुपये से

२ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है और अन्तिम रुपये से केवल एक रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है।

यदि वह पूरे ५ रुपये सिर्फ चाय पर खर्च करता है, तो उसे २४ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है। यदि वह पूरे ५ रुपये सिर्फ सिगार पर खर्च करता है तो उसे १८ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है। यदि वह एक रुपया सिगार पर

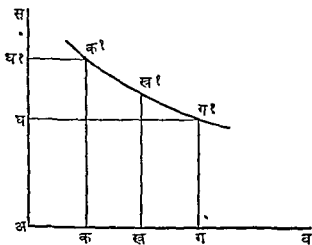
और ४ रुपये चाय पर खर्च करता है तो उसे २९ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है। यदि वह २ रुपये सिगार पर और ३ रुपये चाय पर खर्च करता है तो उसे ३१ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है। परन्तु यदि वह ३ रुपये सिगार पर और २ रुपये चाय पर खर्च करता है, तो उसे ३० रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है। इस प्रकार हम देखते हैं कि जब वह २ रुपये सिगार पर और ३ रुपये चाय पर खर्च करता है, तब उसे सबसे अधिक तृप्ति मिलती है। और द्रव्य की अन्तिम मात्रा की उपयोगिता अर्थात् चाय पर खर्च की गई सीमान्त उपयोगिता (अर्थात् ५) सिगार पर खर्च की गई सीमान्त उपयोगिता के ठीक बराबर है (अर्थात् वह भी ५ है)। इसलिये जब सीमान्त उपयोगिताएं बराबर होती हैं, तब पूर्ण उपयोगिता (total utility) अधिकतम होती है। इसे अधिकतम तृप्ति का नियम कहते हैं।

उपभोक्ता को बचत (Consumer's Surplus) - उपभोक्ता की बचत का नियम घटती उपयोगिता के नियम से बनाया गया है। हम किसी वस्तु की जो कीमत देते हैं, वह केवल सीमान्त उपयोगिता बतलाती है, पूर्ण उपयोगिता नहीं। केवल सीमान्त मात्रा पर जिसे घटती उपयोगिता के नियम से बना है खरीदार किसी तरह खरीदने को राजी हो जाता है, कीमत ठीक उतनी तृप्ति के बराबर होती है, जितनी वह उस मात्रा में पाने की आशा करता है। लेकिन वह जो दूसरी मात्राएं खरीदता है, उन पर उसे अधिक तृप्ति मिलती है। इन मात्राओं के लिये वह जितनी कीमत देता है, उससे अधिक देने को तैयार हो जायगा। वस्तुएं खरीदने से उपभोक्ता को जितनी तृप्ति मिलती है और उनके लिये दाम देने से उसे जितनी तृप्ति छोड़ देनी पड़ती है, इन दोनों का अन्तर उपभोक्ता की बचत का आर्थिक नाप है। उपभोक्ता को जो अधिक तृप्ति मिलती है, वही उसकी बचत है। यह 'अधिक' तृप्ति क्या है? खरीदी हुई वस्तुओं की उपयोगिता और न खरीदी हुई वस्तुओं की उपयोगिता का जो अन्तर है, वही यह 'अधिक' तृप्ति है। यदि उसे इच्छित वस्तु न मिलनी तो यह अपना द्रव्य अन्य वस्तुओं पर खर्च करने को बाध्य होता। परन्तु इनमें उसे पहिले के बराबर तृप्ति न मिलनी।

अपने विचारों को ठीक-ठीक प्रकट करने के लिये हम जूना का उदाहरण ले लें, जिसे हम पीछे देखेंगे। जैसा पहिले कह चुके हैं जूने के पहिले जोड़े से एक व्यक्ति को कम

अपने विचारों को ठीक-ठीक प्रकट करने के लिये हम जूना का उदाहरण ले लें, जिसे हम पीछे देखेंगे। जैसा पहिले कह चुके हैं जूने के पहिले जोड़े से एक व्यक्ति को कम

से कम ६ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है। दूसरे जोड़े से वह ५ रुपये के बराबर अधिक तृप्ति की आशा करता है। तीसरे जोड़े से वह ४ रुपये के बराबर अधिक तृप्ति की आशा करता है। मान लो वह किसी तरह तीन जोड़े जूते खरीदने पर राजी होता है, अधिक नहीं। चूँकि बाजार में एक कीमत से अधिक नहीं हो सकती अर्थात् केवल एक दाम हो सकता है, इसलिये प्रत्येक जोड़े का मूल्य सीमान्त जोड़े के हिसाब से होगा। अर्थात् ४ रुपया होगा। वह तीना जोड़े के लिये कुल मिलाकर १२ रुपये (४×३) देगा। परन्तु हमारे उदाहरण के अनुमान के अनुसार वह तीनों जोड़ों में १५ रुपये ($६६० + ५६० + ४६०$) के बराबर तृप्ति पाता है। इसलिये अपनी खरीद पर वह जो खर्च करता है, उससे ३ रुपये ($१५६० - १२६० = ३६०$) अधिक की तृप्ति का भोग करता है। इसलिये पूर्ण उपयोगिता और सीमान्त उपयोगिता में जो अन्तर होता है उसमें खरीदी हुई मात्राओं का गुणा करने से जो गुणनफल आता है, वही उपभोक्ता की बचत बतलाता है।



चित्र न० ५

किसी वस्तु के उपभोग से किसी व्यक्ति को जो उपभोक्ता की बचत होती है, वह चित्र न० ५ में दर्शायी गई है। इस चित्र में अ स रेखा पर कीमत अथवा उपयोगिता नापी गई है। अ व रेखा पर मात्रा नापी गई है। किसी वस्तु की अ व मात्रा के लिये एक मनुष्य क क कीमत देने के लिये तैयार है। अर्थात् वह कम से कम अ क क घ मात्रा में तृप्ति की आशा करता है। नहीं तो वह क क के बराबर कीमत देने को तैयार न होगा।

अस मात्रा के लिये ख ख१ के बराबर कीमत देगा। अर्थात् वह क ख मात्रा से क ख ख१ क१ मात्रा में तृप्ति पाने की आशा करता है। ख ग मात्रा के लिये वह ग ग१ कीमत देगा। अर्थात् उससे वह ख ग ग१ ख१ क्षेत्रफल के बराबर तृप्ति पाने की आशा करता है। मान लो वह अ क, क ख और ख ग, ये तीन मात्राएँ ग ग१ कीमत पर खरीदता है। तो वह जितनी कुल रकम खर्च करता है, वह अ ग ग१ घ क्षेत्रफल (अर्थात् अ ग × ग ग१) के बराबर है। इसलिये अ क, क ख और ख ग मात्राओं के खरीदने से उपभोक्ता को घ ग१ क१ घ१ क्षेत्र के बराबर अधिक तृप्ति मिलनी है।

मार्शल के मतानुसार अधिक तृप्ति की मात्रा हमारे सामने आनेवाले अवसरों (opportunities) या हमारे मन के भावों पर निर्भर होती है। आधुनिक सभ्यता में बहुत-सी वस्तुएँ बड़ी आसानी से और कम खर्च पर बनती हैं। इसलिये वे कम कीमत पर विकती भी हैं। परन्तु उनसे जो तृप्ति मिलती है, वह बहुधा बहुत अधिक होती है। परन्तु किमी वस्तु से हमें जो तृप्ति मिलती है, कम सभ्य जातियों में उसका महत्त्व नहीं होता। उनके लिये वह प्रायः व्यर्थ उत्पादन होता है। 15259

उपभोक्ता की वचत मापने में कठिनाइयाँ (Difficulties of Measuring Consumers Surplus) — द्रव्य के रूप में उपभोक्ता की वचत मापने में कई प्रकार की कठिनाइयाँ ना सामना करना पड़ता है। यह बात मान लेनी पड़ती है कि कम या अधिक द्रव्य खर्च करने से द्रव्य की सीमान्त उपयोगिता पर उसका असर नहीं पड़ता। यदि पड़ता भी है तो वह इतना कम पड़ता है कि हमें उस पर ध्यान देने की आवश्यकता नहीं है। यह अनुमान तभी उचित हो सकता है, जब हमें यह मानना पड़ता है किसी वस्तु पर किया गया खर्च कुल आमदनी का बहुत कि द्रव्य की सीमान्त छोटा भाग हो। परन्तु जब हम ऐसी वस्तुओं का विचार उपयोगिता कमी नहीं करते हैं, तब हमें हमारी आमदनी का काफी बड़ा भाग खर्च होता है, तब खर्च की कमी-बेसी द्रव्य की सीमान्त उपयोगिता पर अवश्य असर डालेगी और उसे बदल देगी, तब हमारे नतीजों में अन्तर पड़ जायगा।

यह कठिनाई वास्तविक है और इससे इसे तिष्ठान्त की उपयोगिता पर काफी बड़ी रोक लग जाती है। इस सम्बन्ध में 'मार्शल' का कहना है कि यह कठिनाई तो सभी आर्थिक समस्याओं में पाई जाती है। इस सिद्धान्त के सम्बन्ध में यह कोई विशेष बात नहीं है। जे० आर० हिक्स ने इस कठिनाई का एक हल बतलाया है। उसका मत है कि इस समस्या पर विचार करने का सबसे अच्छा तरीका यह है कि उपभोक्ता की वचत को एक प्रकार से आमदनी में यदि समझना चाहिये, जो किनी वस्तु की कीमत गिरने से प्राप्त होती है। मान लो एक मनुष्य १० पैसे जोड़े के हिमाब से ४ जोड़े सनरे खरीदेगा। यदि कीमत गिरती

है और सतरा ६ पैसे जोड़ा हो जाता है, फिर भी वह ६ पैसे जोड़े के हिसाब से केवल ४ जोड़े सतरे खरीदने का निश्चय करता है। तब उसकी द्रव्य-आमदनी चार आना बढ़ जावेगी और उसे वह अन्य वस्तुओं पर खर्च कर सकता है। सम्भावना तो यह है कि सतरो की कीमत अपेक्षाकृत अधिक गिरने के कारण वह सतरो पर ही अधिक खर्च करेगा और अन्य वस्तुओं पर कम। इससे उसे लाभ ही होगा। जो भी हो, हम यह कह सकते हैं कि सतरो की कीमत गिरने के कारण उसे जो उपभोक्ता की बचत होगी, वह चार आने से कम न होगी।

दूसरी कठिनाई सब उठती है, जब बाजार में किसी वस्तु के कुल उपयोग के आधार पर उसकी उपभोक्ता की कुल बचत द्रव्य के रूप में निश्चित करनी पड़ती है। जिस बाजार

सम्पत्ति-भेद

में धनी और गरीब सभी वर्गों के लोग हों, उसमें गरीब आदमी के लिये एक रुपया खर्च करना धनी आदमी की अपेक्षा अधिक महत्वपूर्ण है। इसके सिवा यदि सब आदमियों की आमदनी

बराबर भी होती तो भी उनकी रुचि और विचारों में तो अन्तर होता ही। एक आदमी किसी वस्तु की इच्छा दूसरे आदमी की अपेक्षा अधिक प्रगाढ़ता से कर सकता है। तब वह उसके लिये अधिक कीमत देने के लिये तैयार होगा। अथवा जो कीमत दूसरा आदमी

रुचि-भेद

देगा, वही कीमत देकर भी पहिले आदमी की तृप्ति अधिक होगी, क्योंकि इसकी इच्छा अधिक प्रगाढ़ थी। लेकिन ये कठिनाइयाँ ऐसी नहीं हैं कि इनके कारण बाजार में उपभोक्ता की बचत न मापी जा सके। क्योंकि जब हम बहुत से लोगों का उदाहरण लेते हैं, तब हम औसत नियम (law of averages) की सहायता ले सकते हैं। एक तरफ जहाँ थोड़े से धनी लोगो की सम्पत्ति और रुचि रहती है, वहाँ दूसरी तरफ सम-तुलन के लिये बहुत से लोगो की गरीबी रहती है। इसलिये हम इन धन और रुचि के विभेदों को छोड़ सकते हैं।

पेंटन आदि कुछ अर्थशास्त्रियों का मत है कि कोई मनुष्य जब किसी वस्तु की अधिकाधिक मात्राएँ खरीदता है, तब पहिले खरीदी हुई मात्राओं के लिये उसकी इच्छा की प्रगाढ़ता कम हो जाती है। अर्थात् जैसे-जैसे उसकी खरीद जैसे-जैसे हम अधिक बढ़ती जाती है, वैसे-वैसे तृप्ति के साथ-साथ पहिले खरीदी हुई मात्राओं के लिये उसकी माँग की कीमत (demand price) कम होनी जाती है। इसलिये हमारे उपभोक्ता की बचत का माप सही नहीं होता। हमने पीछे जूतों का उदाहरण लिया था। उसे ही देख लिया जाय। जब मनुष्य जूते का पहिला जोड़ा खरीदता है, तब उसकी उपयोगिता घटने लगती है और जब वह तीसरा जोड़ा खरीदता है, तब उसकी उपयोगिता ६ रुपये

से बहुत कम हो जाती है। "लेकिन इस बात की सम्भावना बहुत कम है कि उप-भोग में थोड़ा-सा अन्तर होने से पहले की मात्राओं की उपयोगिता पर अधिक प्रभाव पड़ेगा। क्योंकि उपभोग की 'समानता' ('commonness') में अन्तर अनुभव करने के लिये उपभोग में काफी अन्तर की आवश्यकता है।" इसके सिवाय इस आशयका में एक नृति यह भी है कि माँग के अनुसार कीमत (demand price) की सूची बनाने की रीति के बारे में भी यह गलत विचार करती है। यह आशयका तब उचित होगी, जब माँग के अनुसार कीमत की सूची मात्राओं की औद्य-उपयोगिता बतलाती। हमने जो उदाहरण दिया है, उसमें चूने के पहिले जोड़े की उपयोगिता ६ रपये हैं। जब वह दूसरा जोड़ा १ रुपये में खरीदता है, तब दोनों जोड़ों की औद्य-उपयोगिता १॥ रुपये होगी। जब वह तीसरा जोड़ा ४ रुपये में खरीदता है, तब एक जोड़े की औद्य उपयोगिता ४ रुपये होगी है। इसलिये यदि हमारी माँग की रेखा केवल औद्य-उपयोगिता दिखाती, तब यह होता कि जैसे-जैसे कोई वस्तु किसी वस्तु की अतिरिक्त मात्राएं खरीदता, जैसे-जैसे प्रारम्भिक मात्राओं की औद्य उपयोगिता कम होती जाती। लेकिन माँग के अनुसार कीमत की सूची अतिरिक्त मात्राओं की अतिरिक्त उपयोगिता (additional utility) दर्शाती है। शरीरार की दूसरे जोड़े से जो उपयोगिता मिलती है, वह पहिले जोड़े से मिली हुई उपयोगिता के अलावा (in addition to) है और यह उपयोगिता ५ रुपये के बराबर है। इसलिये बाद की खरीद का पहिले की खरीद पर प्रभाव नहीं पड़ता। इसलिये यह आशयका सही नहीं है।

एक अन्य कठिनाई यह है कि हम माँग रेखा के प्रारम्भ के हिस्से नहीं खींच सकते, क्योंकि वे शून्य अनुमान पर अवलम्बित होते हैं। यदि हमें यह पता है कि कोई वस्तु हमें बिलकुल नहीं मिलेगी तो हम यह नहीं कह सकते कि हम उस वस्तु की कितनी कीमत देने को तैयार होंगे। उदाहरण के लिये यदि हमें पता है कि केवल एक जोड़ा जूता प्राप्त होता तो हम नहीं कहते कि उसके लिये कितना कीमत मिल सकती है। केवल अनुमान द्वारा हम कोई भी कीमत बता सकते हैं। इसलिये किसी वस्तु की माँग-कीमत केवल अनुमानमात्र है। हम उसका अनुमान पाएँ दोनों के आसपास लगाते हैं। लेकिन यह कठिनाई केवल सैद्धांतिक (theoretical) है, और वह भी बहुत अटिल नहीं है। क्योंकि अत्यंत नियम के प्रत्यक्ष प्रयोग का प्रश्न है, वह तो पाएँ दोनों के आसपास की कीमतों में परक जाने से उपयोगिता में जो अन्तर पाते हैं

१ Pigou. 'Some Remarks on Utility' in the Economic Journal, 1903, page 65.

उनसे सम्बन्धित है। कीमतों में छोटे-छोटे अन्तर होने से उपभोक्ता की कुल वचत में जो अन्तर होता है, उससे हमारा सम्बन्ध है। उसे हम ऐसे मापना चाहते हैं जैसे करो की समस्या में। और इस काम के लिये हमारी मांग के अनुसार कीमत की सूची काफी तर्कपूर्ण रहती है। यद्यपि उसमें कुछ त्रुटियाँ होती हैं।

सहायक अथवा बदली जानेवाली वस्तुओं के कारण भी उपभोक्ता की वचत मापने में कुछ कठिनाई होती है। बदली जानेवाली वस्तुओं का सबसे अच्छा उदाहरण चाय और काफी है। यदि चाय बिल्कुल न मिले तो लोग काफी पीने लगें।

बदली जानेवाली वस्तुओं यद्यपि चाय न मिलने से उनकी तृप्ति में बहुत हानि होगी।

के कारण कठिनाईयें परन्तु यदि चाय और काफी दोनों न मिलें तो हानि बहुत होगी, क्योंकि फिर चाय के बदले काफी नहीं मिलेगी। इसलिये

यदि यह मान लें कि चाय न मिलेगी तो काफी तो मिलेगी और इस स्थिति में दोनों की जो उपयोगिता है, उससे अधिक एक साथ चाय और काफी मिलने की पूर्ण उपयोगिता अधिक है। इसलिये यदि हम चाय और काफी से मिलनेवाली कुल उपयोगिता को जोड़ दें तो भी दोनों के उपभोग से मिलनेवाली कुल तृप्ति को वह नहीं माप सकती। इस कठिनाई को हल करने के लिये मार्शल का कहना है कि ऐसी स्थिति में हमें चाय और काफी दोनों वस्तुओं को एक वस्तु मानना चाहिये और इन बदली जानेवाली वस्तुओं को एक माप-सूची में रखना चाहिये।

जो वस्तु जीवन की आवश्यकताओं में शामिल है, उसकी पूर्ण उपयोगिता निश्चित करनी बहुत मुश्किल है। ऐसी वस्तुओं के उपभोग से जो तृप्ति मिलती है, वह बहुधा प्रतिकूल (negative) होती है। अर्थात् स्वयं उनके जीवन की आवश्यकताओं उपभोग से कोई तृप्ति नहीं मिलती। परन्तु यदि वे न मिलें से मनुष्य को प्रतिकूल और तो हमें बड़ी भारी कमी मालूम होगी। उनसे वचित रहने अनिश्चित तृप्ति मिलती है के बजाय हम अपना सब कुछ उन पर खर्च करने को तैयार हो जायेंगे। इस स्थिति में उपभोक्ता की वचत अनिश्चित रहती है। केवल जीवन की आवश्यकताओं के सम्बन्ध में नहीं, वरन् कृत्रिम आवश्यकताओं के सम्बन्ध में भी यही हाल होता है। इस कठिनाई को हल करने के लिये हम पैटन (Patten) का सुझाव मानकर 'संकटमय अर्थनीति' (pain economy) और 'आनन्दमय अर्थनीति' (pleasure economy) दो भेद कर सकते हैं। पहिली स्थिति वह है, जब मनुष्य केवल अपने जीवन-रक्षा के लिये अत्यन्त आवश्यक वस्तुओं का उपभोग करता है, जिससे भूख, प्यास, सर्दी-गरमी से उसकी रक्षा हो सके। किसी प्रकार की तृप्ति पाने के लिये नहीं, वरन् कष्ट से बचने के लिये वह उपभोग करता है। पहिली स्थिति के समाप्त होने ही दूसरी स्थिति आरम्भ होती है। तब मनुष्य के पास

पर बना है, इसलिये वह मनगढ़न्त अथवा असत्य नहीं है। “चाहे यह वस्तु उपभोग की निम्न श्रेणी में साफ जाहिर न हो, जहां केवल जीवन रक्षा की वस्तुएं खरीदी जाती हैं। अथवा चाहे यह उपभोग की उच्च श्रेणी में साफ जाहिर न हो, जहां केवल प्रदर्शन की इच्छा की तृप्ति की जाती है। परन्तु जिसे हम जीवन का सच्चा आनन्द वह सकते हैं, वहां यह साफ जाहिर होना है।”

नियम की सैद्धान्तिक और प्रत्यक्ष उपयोगिता (Theoretical and Practical Utility of the Doctrine) — उपभोक्ता की वस्तु के सिद्धान्त की रचना सबसे पहिले मार्शल ने की थी। उसने लिखा है यह उपयोगिता और कीमत कि उसका ध्येय परिचित मापा को ठोस रूप में रखना है। या, जिससे कि अधिक अध्ययन में सहायता मिल सके।

इस सिद्धान्त से हमें यह महत्वपूर्ण बात मालूम होती है कि किसी वस्तु की कीमत उससे प्राप्त होनेवाली तृप्ति को हमेशा ठीक-ठीक नहीं बतलाती। वह केवल इस बात का सतोषप्रद उत्तर देती है कि नमक जैसी साधारण उपयोग की वस्तुओं की उपयोगिता और कीमत में बहुत अन्तर होता है और इस सिद्धान्त की सहायता से हम इस अन्तर को एक मोटे तरीके से जान सकते हैं। दूसरे

विभिन्न समय की परिस्थि- इस सिद्धान्त की सहायता से हम वास्तविक आय की तियों की तुलना कर सकते हैं मात्राओं की तुलना कर सकते हैं। अथवा यह जान सकते हैं कि किसी देश के एक मनुष्य को दूसरे देश के

मनुष्यों की अपेक्षा जीवन की कितनी सुविधाएं प्राप्त हैं। अथवा भूतकाल की अपेक्षा वर्तमान समय में जीवन की कितनी सुविधाएं प्राप्त हैं। तीसरे, एकाधिकार प्राप्त व्यवसायी के लिये यह सिद्धान्त उपयोगी हो सकता है। वह अपनी वस्तुओं के दाम इतने ऊंचे रख सकता है कि किसी खरीदार के लिये उपभोक्ता की वस्तु की गुंजाइश न रह जायगी। परन्तु उस हालत में उसे खरीदारों के विरोध अथवा सार्वजनिक हस्तक्षेप का खतरा हो सकता है। इसलिये अपना एकाधिकार सुरक्षित

रखने के लिये वह दाम कुछ कम रखेगा, जिससे उप-एकाधिकार सिद्धान्त की भोक्ता की वस्तु के लिये कुछ गुंजाइश अवश्य रहे।

समस्याओं के सम्बन्ध में यदि उनमें सार्वजनिक हित की भावना है, अथवा अपने यह महत्वपूर्ण है। व्यवसाय प्रसार की चिन्ता है, तब तो वह अवश्य दाम कुछ

कम रखेगा, जिससे उपभोक्ता की वस्तु के लिये भी कुछ गुंजाइश रहे। किसी वस्तु के दाम कम रखने से लोग उसके उपयोग से परिचित हो जायेंगे, जिससे उसकी मांग बढ़ेगी और अन्त में उससे मुनाफा भी अधिक प्राप्त होगा। चौथे, जैसा मार्शल ने कहा है कि विभिन्न देशों के लोगों को अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय से जो लाभ होता है उसे उपभोक्ता की वस्तु के रूप में मापा जा सकता है। पाँचवें क्रम सम्बन्धी

समस्याओं के अध्ययन में इस सिद्धांत का विशेष महत्व है। इसकी सहायता से अर्थमन्त्री यह जान सकता है कि यदि चीनी अथवा गमक पर कुछ आना प्रति मन कर अधिक बढ़ा दिया जावे तो उपभोक्ता की वचत में कितनी हानि होगी। यदि वस्तु ऐसी है कि उसमें क्रमागत वृद्धि का नियम लागू होना है तो उस पर कितना कर लगेगा उससे अधिक कीमत में वृद्धि कर दी जायगी। परन्तु यदि उस वस्तु पर क्रमागत ह्रास का नियम लागू है, तो कीमत में वृद्धि कर की मात्रा से कम रहेगी। इसलिये दूसरी स्थिति की अपेक्षा पहिली स्थिति में उपभोक्ता की वचत की हानि अधिक होगी। साधारणतः अन्य वस्तुओं के यथान्वयि रहने से पहिले की अपेक्षा दूसरी स्थिति का कर अधिक अवाञ्छनीय है। परन्तु जहाँ व्यवसाय में सरकारी सहायता दी जाती है, वहाँ पहिली स्थिति का कर बाछनीय होगा। इस प्रकार उपभोक्ता की वचत के सिद्धान्त का सम्बन्ध अर्थशास्त्र के कई महत्वपूर्ण सिद्धान्तों और समस्याओं से है और अर्थशास्त्र में सत्य की शोध का वह एक महत्वपूर्ण साधन है।

छठा अध्याय

उत्पादन क्या है ?

(What is Production ?)

साधारण बातचीत में उत्पादन का अर्थ भौतिक वस्तुएँ बनाना होता है। लेकिन मनुष्य पदार्थ नहीं बना सकता। वह तो प्रकृति की देन है। प्रकृति के दिये हुए जो भौतिक पदार्थ हैं, मनुष्य उनका केवल रूप और आकार बदल सकता मनुष्य पदार्थ नहीं उत्प- है। हम पत्थर का कोयला अथवा कच्चा लोहा नहीं बना योगिता उत्पन्न करता है सक्ने। उनका केवल उपयोग कर सकते हैं। जो कोयला पृथ्वी के गर्भ में छिपा रहता है, वह बाहर लाया जा सकता है और उसका विविध प्रकार से उपयोग किया जा सकता है। 'कोयले के उत्पादन' से हमारा यही अर्थ होता है। मनुष्य का श्रम पदार्थ का एक अणु भी उत्पन्न नहीं कर सकता। इसलिये उत्पादन का अर्थ भौतिक पदार्थों का उत्पन्न करना नहीं हो सकता।

अर्थशास्त्र में उत्पादन का अर्थ उपयोगिता उत्पन्न करना होता है। मनुष्य पदार्थ को बदलकर अधिक उपयोगी और कीमती बना देता है। जंगल में सामान उपयोगी रहता है, परन्तु जब वह शहरों में लाया जाता है तब और अधिक उपयोगी हो जाता है। उसमें अधिक उपयोगिता जुड़ जाती है। इसलिये उसे जंगल से शहर में लाने का कार्य उत्पादक

कार्य है। फिर मनुष्य उम सागौन से कुरसी, देविल इत्यादि बनाकर उनका उपयोग करते हैं। तब उसकी उपयोगिता सागौन से अधिक हो जाती है। इसलिये यह भी एक उत्पादन कार्य है।

तीन प्रकार की उपयोगिता उत्पन्न की जा सकती है—रूप की उपयोगिता, स्थान की उपयोगिता और समय की उपयोगिता। जब किसी वस्तु के रूप, रंग, बजन, गन्ध अपवादा रूप, स्थान, समय अन्य गुणों में ऐसी बदली कर दी जाती है कि उसमें कुछ ऐसी तीन प्रकार की उपयोगिताएँ उपयोगिता आ जाती हैं जिससे उसकी मनुष्य की आवश्यकताएँ पूरी करने की शक्ति बढ़ जाती है, तब उसे रूप सम्बन्धी उपयोगिता उत्पन्न करना कहते हैं। फिर जहाँ कोई वस्तु बहुतायत से पैदा होती है, वहाँ से उसे ऐसे स्थान में लाया जा सकता है, जहाँ वह बहुत कम पैदा होती है। फल यह होता है कि उसकी उपयोगिता बढ़ जाती है। इस प्रकार की उपयोगिता को स्थान सम्बन्धी उपयोगिता कहते हैं। व्यवसायी लोग स्थान सम्बन्धी उपयोगिता उत्पन्न करते हैं। अन्तिम वर्ष के एक मौसम में कोई वस्तु बहुतायत से हो सकती है और दूसरे मौसम में बहुत कम। अथवा एक वर्ष कोई वस्तु बहुत अधिक पैदा हो सकती है और दूसरे वर्ष बहुत कम। इसलिये यदि कोई वस्तु एक ऋतु में दूसरी ऋतु तक अपवादा वर्ष से दूसरे वर्ष तक सुरक्षित रखी जा सकती है तो उसकी उपयोगिता बढ़ जाती है। यह सुरक्षित रखने का कार्य समय सम्बन्धी उपयोगिता उत्पन्न करता है।

उत्पादक और अनुत्पादक धर्म (Productive and Unproductive labour)—अरिस्टॉटल (Aristotle) के समय से यह विचार प्रचलित है कि कुछ प्रकार का धर्म ही विरोध महत्वपूर्ण होता है और कुछ केवल उन मनुष्यों का साधारण। अरिस्टॉटल के विचार में कुछ कार्य, जैसे कृषि, काम उत्पादक समझा 'स्वाभाविक' थे और कुछ जैसे व्यवसाय और विनिमय 'अस्वाभाविक' था, जो भौतिक भाविक' थे। इस विचार को विभिन्न लेखकों ने भिन्न-भिन्न वस्तुएँ बनाते थे प्रकार से प्रकट किया। व्यापार में सोना-चादी प्रधानतावाद के सिद्धान्त के समर्थक (Mercantilists) अर्थशास्त्रियों के मत में सबसे अच्छा धर्म वह विदेशी व्यापार था, जिसके कारण देश में सोना-चादी त्वादि बहुमूल्य धातुओं का काफी आपूर्ति होता था। परन्तु भूमि प्रधानतावादी (Physiocrats) अर्थशास्त्री व्यवसायी वर्ग को एक बाधा या अनुत्पादक वर्ग समझते थे, जिसमें प्रत्यक्ष उत्पादन के रूप में कुछ भी नहीं प्राप्त होता था। उनके मत में कृषि सबसे उत्तम धर्म था, क्योंकि उसमें प्रकृति से बहुत अधिक उत्पादन प्राप्त होता था। आदम स्मिथ (Adam Smith) ने उत्पादन सम्बन्धी विचारों को और विस्तृत किया। उनका न केवल कृषि बल्कि मूल प्रकार के व्यवसाय और उनके सम्बन्धित मूल पैदा उत्पादक ठहराया। उसके मत में केवल वह धर्म उत्पादक था, जो बिचनेवाले

पदार्थ या भौतिक पदार्थ बनाता था । केवल शारीरिक श्रम करनेवाले मजदूर ही नहीं, परन्तु काम करनेवाले मैनजर, इंजीनियर, फोरमैन इत्यादि का काम भी उत्पादक समझा जाता था । तब भी आइम स्मिथ ने बहुत से लोगों के कामों की अनुत्पादक ठहराया, जिनमें न केवल मेधा-टहल करनेवाले नीकर-बाफर और गाने-गायनेवाले तथा नाटकों में काम करनेवाले कलाकार शामिल थे, वरन् कुछ गम्भीर और महत्वपूर्ण काम करनेवाले लोग भी उसमें शामिल थे, जैसे, धर्म-परोहित, वकील, डाक्टर, साहित्यकार और गायक अर्धशास्त्री भी ।

भौतिक वस्तुओं के उत्पादन के आधार पर श्रम का उत्पादक और अनुत्पादक वर्गीकरण जॉन स्टुअर्ट मिल नामक अर्थशास्त्री ने भी अपनी रचनाओं में स्वीकार किया । लेकिन इन लेखकों ने यह नहीं समझा कि इस प्रकार के वर्गीकरण में कई प्रकार के विरोधी प्रश्न खड़े हो जाते हैं । गायकों का उदाहरण ले लिया जाय । एक गायक का श्रम अनुत्पादक समझा जाता था, क्योंकि उसमें भौतिक वस्तुओं का उत्पादन नहीं होता था । लेकिन संगीत सम्बन्धी बाजे बनानेवाले का श्रम उत्पादक समझा जाता था । यदि बाजों का उपयोग करनेवाले गायकों का श्रम अनुत्पादक समझा जाता था, तो फिर बाजा ही क्यों बनाया गया ? और बाजा बनाने का श्रम क्यों उत्पादक समझा जावे ? यदि बाजा बनावे-वाले का श्रम उत्पादक है, तो उस बाजे के उपयोग करनेवाले का श्रम भी उत्पादक है । जैसा कहा जा चुका है, मनुष्य स्वयं पदार्थ उत्पन्न नहीं करता । वह तो प्रकृति द्वारा दिये गये पदार्थों की केवल उपयोगिता बढ़ा देता है ।

आधुनिक विचार यह है कि जिन मनुष्यों के श्रम से मनुष्य की आवश्यकताओं की पूर्ति होती है, उन सबको उत्पादक श्रमिक समझा जाना चाहिये । 'जब तक एक मनुष्य आवश्यकता समझकर कोई वस्तु खरीदता है, अथवा किसी जिस श्रम से मनुष्य की सेवा के लिये दाम देता है और उनमें तृप्ति पाता है, तब आवश्यकताएं पूरी होती हैं तब उनमें लगा हुआ श्रम उत्पादक है ।' इस दृष्टि से शिक्षक, है वह उत्पादक है । वकील, सैनिक और न्यायाधीश इन सबका श्रम उत्पादक है । इस प्रकार के उत्पादक वर्ग के लोगों से केवल उनको अलग किया जायगा जो अपना श्रम पूरा नहीं कर सके । अथवा जिन्होंने ऐसी वस्तुएं बनाईं जिनकी मांग नहीं थी ।

अब प्रश्न यह है कि जिन मनुष्यों के श्रम से प्रत्यक्ष या परोक्षरूप से भौतिक सुख की बढ़ती नहीं होती, क्या उनका श्रम भी उत्पादक समझा जाना जिस श्रम से सुख सम्पत्ति चाहिये । एक मामूली दवा बनानेवाले नीमहकीम का उदा- नहीं बढ़ती क्या वह भी हरण ले लो । क्या उसका श्रम उत्पादक है ? उत्तर में हमें 'हां' उत्पादक है ? कहना पड़ेगा । क्योंकि जबतक उनकी वस्तुओं के खरीदार लोग हैं, जो उन चीजों के दाम देने को तैयार हैं, तबतक हम यही समझेंगे कि उन्हें उन वस्तुओं से तृप्ति प्राप्त होती है । जिन वस्तुओं और

नवाग्रो से आर्थिक सुख नहीं बढ़ता, यदि हम उन्हें त्यागने लगे तो समझ में नहीं आया कि हम कहा रुकें ।

उत्पादन के साधन (Factors of Production)—जिनने उत्पादन काम हात हैं वे सब कई साधनों के सहयोग से होते हैं । प्राचीन अर्थशास्त्रियों (classical economists) ने उत्पादन के तीन साधन माने थे—भूमि, धन और पूँजी । अर्थशास्त्र में भूमि का अर्थ केवल पृथ्वी का घरातल नहीं है । भूमि में व सब वस्तुएँ और शक्तियाँ शामिल हैं जिन्हें प्रकृति मनुष्य की सेवा के लिये जमीन, पानी, हवा, प्रकाश और तेज अथवा गरमी के रूप में देती है । उसमें धूप के लिये जमीन, नदियाँ, खदानें, धूप इत्यादि शामिल हैं । धन में मनुष्य के वे सब शारीरिक और बौद्धिक काम शामिल हैं, जो केवल आनन्द के लिये किये जाते हैं । एक गणितशास्त्री से लेकर कुली तक प्रत्येक मनुष्य धनिक है । प्रकृति द्वारा दिये हुए साधनों में हम अपने धन का उपयोग करके कुछ भौतिक वस्तुएँ प्राप्त करते हैं, जिनका उपयोग उत्पादन के सम्बन्ध में किया जाता है । ये वस्तुएँ एक तो हमारे पिछले धन का फल हैं और दूसरे हम इन्हें इस समय उत्पादन कार्य में लगाते हैं । इन्हें पूँजी कहते हैं । परन्तु व्यवसाय सगठन जैसे-जैसे बढ़ता गया, वैसे-वैसे यह जाहिर होने लगा कि उत्पादन कार्य में एक चौथा स्वतन्त्र साधन भी सहायता करता है । इस चौथे साधन को सगठन कहते हैं ।

किसी व्यवसाय को सगठित करके उसे चलाने के धन को सगठन कहते हैं । आजकल उत्पादन कार्य बहुत बड़े पैमाने पर होता है, इसलिये सगठन का महत्त्व बहुत अधिक है । सगठन का मुख्य कार्य उत्पादन के विभिन्न साधनों को इस प्रकार उचित अनुपात में जुड़ाना है कि कम से कम लागत में अधिक से अधिक उत्पादन हो सके ।

सातवां अध्याय

भूमि

(Land)

अर्थशास्त्र में भूमि का अर्थ किसी देश के सब प्राकृतिक साधन होते हैं । इसलिये भूमि में पूरा क्षेत्रफल, सब प्रकार की जमीनें, जलवायु, गरमी, हवा, धूप, जंगल, खनिज-पदार्थ, नदियाँ, समुद्र तथा मछलियों के स्थान, जल-विद्युत्-शक्ति इत्यादि शामिल हैं । मनुष्य जीवन में भूमि का स्थान बहुत महत्त्वपूर्ण है । उससे मकानों, कारखानों, बगीचों के लिये स्थान मिलता है, जीवन रहने के लिये भोजन मिलता है और तरह-तरह के पदार्थ मिलते हैं, जिनकी सहायता से मनुष्य अपने विभिन्न कार्य करता है । भूमि के सम्बन्ध में अर्थशास्त्री की दृष्टि में सबसे महत्त्वपूर्ण बात यह होती है कि अन्य साधनों की अपेक्षा

भूमि की पूर्ति बहुत बेलोव होती है। उत्पादन के अन्य साधनों की तरह भूमि की पूर्ति सरलतापूर्वक और जल्दी नहीं बढ़ाई जा सकती। जैसे-जैसे किसी देश की जनसंख्या बढ़ती है, वैसे-वैसे प्रति मनुष्य पीछे भूमि का भाग कम होता जाता है। जब प्रति मनुष्य पीछे भूमि का भाग कम होता जाता है, तो प्रति श्रमिक पीछे उत्पादन की मात्रा भी कम होती जाती है। अर्थशास्त्र में इस प्रवृत्ति को क्रमागत ह्रास नियम या घटती उपज का नियम कहते हैं।

क्रमागत ह्रास का नियम (The Law of Diminishing Returns)—
क्रमागत ह्रास का नियम अर्थशास्त्र के बहुत महत्वपूर्ण नियमों में से है। यह किसानों के प्रथम अनुभव के आधार पर बना है। कहा जाता है कि सबसे पहिले स्कॉटलैंड के एक किसान ने इस नियम का प्रतिपादन किया था। एक अनुभवी किसान जानता है कि एक एकड़ जमीन पर वह लाभ पाने की लालसा से असीमित उपज पैदा नहीं कर सकता। किसी जमीन के टुकड़े को वह जैसे-जैसे अधिक श्रमपूर्वक जोतता है उसको वैसे अनुपात में अधिक उपज नहीं मिलती। यदि एक किसान अपनी जमीन दुगुनें परिश्रम और लागत से जोतता है, तो संभव है कि पहिली बार उसको उपज दुगुनी अथवा दुगुनी से भी अधिक हो जावे। परन्तु यदि दूसरी बार वह फिर अपने श्रम और लागत को दुगुना कर देता है तो पहिले बार की अपेक्षा अब उसे दुगुनी उपज नहीं मिलेगी। उपज दुगुनी से कम रहेगी। यही क्रमागत ह्रास का नियम है, जिसे मार्शल ने इन शब्दों में कहा है। “कृषि में लगी हुई पूँजी और श्रम की मात्रा बढ़ाने से साधारणतः उपज की मात्रा अनुपात में कम बढ़ती है, यदि इसी बीच में कृषि-कला में कोई उन्नति न हो।”

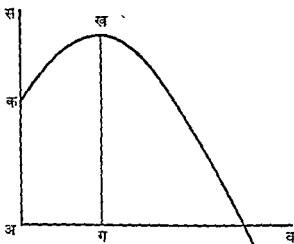
इस नियम को इस प्रकार समझाया जा सकता है। नीचे दिये हुए स्थानों में यह बतलाया गया है कि तीन बीघा जमीन पहिले एक मजदूर जोतता है, फिर दो, फिर तीन और इसी प्रकार मजदूरों की संख्या बढ़ती जाती है। प्रत्येक मजदूर के पास एक हल तथा कृषि

भूमि	मजदूर	कुल उपज	अधिक उपज
३ बीघा	१ मजदूर	३५ मन	— — — —
३ ”	२ ”	७५ मन	४० मन
३ ”	३ ”	११२ मन	३७ मन
३ ”	४ ”	१४२ मन	३० मन

के अन्य औजार हैं। जमीन में साध और सिंचाई का उल्लिखित प्रबन्ध है। तीसरे स्थान में प्रत्येक बार की कुल उपज दिखाई गई है और अन्तिम स्थान में अधिक मजदूरों के लगाने से जो अधिक उपज बढ़ती है, वह दिखाई गई है।

उपरोक्त टेबुल के खानों से यह साफ जाहिर है कि पहिले मजदूर के सिवा एक और मजदूर उपयुक्त औजारों के साथ जब भूमि में लगाया जाता है, तब उपज पहिले की अपेक्षा दुगुनी से भी अधिक हो जाती है। परन्तु जब उसी जमीन में तीसरा मजदूर लगाया जाता है, तब उपज उसी अनुपात में नहीं बढ़ती। यही से क्रमागत ह्रास शुरू होता है।

चित्र नम्बर ६ की वक्र रेखा घटती उपज का नियम दर्शाती है। अ, व रेखा किसी जमीन में लगी हुई पूँजी और श्रम दिखलाती है। अ, स रेखा अधिक उपज दिखलाती है। समभव है कि जमीन पहिले अच्छी तरह नहीं जोती जाती थी, इसलिये जब पूँजी और श्रम की अधिक मात्राएँ उसमें लगाई जाती हैं तब उपज का अनुपात अधिक होता है। वक्र रेखा का क, ख भाग यह दिखलाता है। जब ख स्थिति पहुँच जाती है, तब अधिक पूँजी और श्रम की मात्राएँ लगाने से उपज बढ़ेगी, पर घटते हुए अनुपात में बढ़ेगी। इसलिये ख बिन्दु के बाद रेखा नीचे को झुकने लगती है।



चित्र न० ६

यहाँ यह ध्यान रखना चाहिये कि नियम का सम्बन्ध कीमती से नहीं है। उसका सम्बन्ध केवल उपज की कुल मात्रा से है। दूसरी बात यह भी ध्यान में रखनी चाहिये कि नियम यह नहीं कहता कि उत्पत्ति घटती है। उत्पत्ति नियम का सम्बन्ध उत्पत्ति तो बढ़ती है, पर वह लगातार घटती हुई दर से बढ़ती है।
 से हैं, कीमत से नहीं यह घटती हुई बढ़ती का उदाहरण है। तीसरी बात ध्यान में रखने की यह है कि उत्पत्ति में जो कमी होती है, वह लगातार घटती रहने के कारण, जमीन की उपजाऊ शक्ति कम होने के कारण नहीं होती है।

रहते हैं। नये साधन नहीं खोजे जाते, कृषि सम्बन्धी कोई नया वैज्ञानिक अनुसन्धान नहीं प्राप्त होता, और कृषि के तरीकों में कोई परिवर्तन नहीं होता। यदि किसी वैज्ञानिक खोज अथवा उत्पादन कला में कोई परिवर्तन होने के कारण जमीन की उपज बढ़ जाती है तो कुछ समय के लिये क्रमागत ह्रास नियम की क्रिया बिल्कुल रुक सकती है। उदाहरण के लिये सन् १९१९-२० ई० के बाद कृषि में मशीनों तथा वैज्ञानिक तरीकों का उपयोग काफी बढ़े पैमाने पर होना शुरू हुआ। उसका फल यह हुआ कि खाद्य-अन्नो की उपज बहुत अधिक बढ़ गई। इन परिस्थितियों में नियम की क्रिया कुछ समय तक रुक जाती है। लेकिन उसकी क्रिया बिल्कुल बन्द नहीं होती। क्योंकि वह प्रवृत्ति तो मौजूद रहती ही है और जैसे ही मनुष्य अपने वैज्ञानिक अनुसन्धान बन्द करता है, वैसे ही वह प्रवृत्ति फिर क्रियाशील हो जाती है। जो लोग इस नियम की सत्यता में विश्वास नहीं करते, वे इस बात को भूल जाते हैं कि यदि यह नियम सत्य नहीं होता तो सारे ससार के पालन-पोषण के लिये आवश्यक अन्न केवल एक एकड़ भूमि जोतकर प्राप्त किया जा सकता था।

कृषि के सिवा उत्पादन के अन्य क्षेत्रों में इस नियम की क्रिया (The Law of Diminishing Returns as Applied to Spheres of Production Other Than Agriculture)—अभी तक हमने इस नियम की क्रिया का विचार कृषि के सम्बन्ध में किया है। परन्तु इस नियम की क्रिया की सत्यता उत्पादन के अन्य क्षेत्रों में भी उतनी ही सत्य है, जितनी कृषि में। खदानों, शहरों की भूमि, मछलीगृहो इत्यादि उद्योगों के सब क्षेत्रों में इस नियम की क्रियाशीलता दिखती है। यदि खोदने की कला में कोई उन्नति न हो तो खदानों में इस नियम की क्रियाशीलता दिखती है। यह सम्भावना तो रहती ही है कि जल्दी अथवा देर में किसी खदान के खनिज पदार्थ खनम हो जायेंगे। परन्तु इसके खदानों के सम्बन्ध में सिवा भी अधिक उत्पत्ति के लिये गहरी खुदाई करनी पड़ती है और जितनी अधिक गहरी खुदाई होती जाती है, उस खनिज पदार्थ का मूल्य भी उतना बढ़ता जाता है। क्योंकि गहरी खुदाई पर लागत अधिक लगती है। पदार्थों को ऊपर लाने में भी खर्च अधिक पड़ता है। जब खदानें गहरी होती जाती हैं, तब उनका ऊपर का छत अधिक मजबूत बनाना पड़ता है। उसमें भी खर्च अधिक लगता है, अधिक प्रकाश और हवा का प्रवन्ध करना पड़ता है। इस प्रकार खोदने का सर्व बढ़ता जाता है। माथ ही जैसे-जैसे खुदाई गहरी होती जाती है, वैसे-वैसे पदार्थ की उत्पत्ति भी कम होती जाती है।

शहरों की जमीन में भी इस नियम की क्रिया देखने में आती है। आजकल गाँवों की बलियों और नीकचा की सहायता से पचास सड़ के गगनचुम्बी भवन बनाये जा सकते हैं। लेकिन उनमें भी एक निम्नि एसी आ जाती है कि अधिक

बनाने में लाभ कम होने लगता है। जैसे-जैसे अधिक खण्ड जुड़ते जाते हैं, वैसे-वैसे नीचे के खडों में हवा और प्रकाश की कमी होती जाती है, शहरों की भूमि में ऊपर सामान चढ़ाने का खर्च बढ़ता जाता है और उनकी देख-रेख का खर्च भी बढ़ता जाता है। इस प्रकार क्रमागत ह्रास की प्रवृत्ति अपना काम करने लगती है।

मछलीगाहों में, त्रिलोक नदियों में इस नियम की क्रिया हम देख सकते हैं। जमीन की उपजाऊ शक्ति की तरह, नदियों में मछली की उत्पत्ति भी सीमित होती है। इसलिये एक समय ऐसा आ जाता है, जब अधिक पूजी और श्रम लगाने से भी मछली की जो मात्रा पकड़ने में आती है, वह बराबर घटती हुई दर से आती है। परन्तु समुद्र के मछलीगाहों में भूक मछली को पूति बहुत अधिक रहती है, इसलिये यह प्रवृत्ति प्रायः देवने में नहीं आती।

अब यह अधिकाधिक स्वीकार किया जा रहा है कि क्रमागत ह्रास नियम केवल भूमि पर लागू नहीं होता। नियम की परिभाषा करते समय हम यह मान लेते हैं कि भूमि की मात्रा तो निश्चित रहती है और अन्य वस्तुओं की मात्राएं बढ़ते हुए परिमाण में भूमि में लगाई जाती हैं। इस स्थिति में कुल उत्पत्ति घटती हुई दर से बढ़ती है। परन्तु यह बात उत्पादन के प्रत्येक क्षेत्र में सत्य है। जब उत्पादन के एक साधन की मात्रा बढ़ी हुई रहती है और उनके सहयोगी अन्य साधनों की मात्राओं का उपयोग अधिकाधिक मात्राओं में किया जाता है तब कुल उत्पत्ति घटती हुई दर से बढ़ती है। आधुनिक लेसक परिवर्तनशील अनुपात नियम (law of variable proportions) की बहुधा चर्चा किया करते हैं। यह सभव हो सकता है कि किसी कारण से उत्पादन के एक साधन की मात्रा न बढ़ाई जा सके। अपना बड़ाई जानेवाली मात्रा घटिना कितम की हो सकती है। यदि उत्पत्ति बढ़ाना आवश्यक है तो उस साधन की सीमित मात्रा के साथ उत्पादन के अन्य साधन मिलाये जाएंगे। अथवा घटिना गुणोंवाले उसी मात्रा के अधिक परिमाण के साथ अन्य साधन मिलाये जाएंगे। फल यह होगा कि जो अधिक उत्पत्ति होगी उनका उत्पादन-खर्च भी बढ़ा हुआ होगा। यह मानना आवश्यक नहीं है कि उत्पादन के साधन उचित अनुपातों में नहीं मिलाये गये। उद्योगपति के पूर्ण कार्यकुशल होने हुए भी यह हो सकता है कि उत्पादन के किसी साधन की मात्रा बढ़ानी समभव न हो। भूमि के सम्बन्ध में यही विशेषता है। अच्छी भूमि की मात्रा तो सीमित है। यदि फसलों की उत्पत्ति बढ़ानी आवश्यक हो जाती है तो या तो घटिया प्रकार की भूमि जोतनी पड़ेगी, या फिर अच्छी भूमि की पहिले की अपेक्षा गहरी कृषि करनी पड़ेगी। इसलिये कुल उत्पत्ति उसी अनुपात में नहीं बढ़ेगी। यही हाल पूँजी तथा अन्य साधनों का है। यदि एक कुशल उद्योगपति पूँजी की मात्रा सीमित रखे तथा अन्य साधन अधिक मात्रा में लगावे तो भी

जो अधिक उत्पत्ति होगी उसका लागन खर्च प्रति मात्रा पीछे अधिक होगा। जब उत्पत्ति बढ़ाई जायगी तो उत्पादन का सीमान्त लागत खर्च अधिक होगा। जब उत्पादन के एक साधन अथवा एक से अधिक साधन सीमित मात्रा में होते हैं तथा उनके साथ अन्य साधन अधिकाधिक मात्रा में मिलाये जाते हैं, तब यह प्रवृत्ति देखने में आती है। इसलिये हम यह कह सकते हैं कि क्रमागत हानि का नियम उत्पादन के सब क्षेत्रों में लागू होता है।

आठवां अध्याय

श्रम की पूर्ति और जनसंख्या के सिद्धान्त

(Supply of Labour and Theories of Population)

श्रम की पूर्ति (Supply of Labour)—उत्पादन के जितने साधन हैं, उनमें मनुष्य सबसे अधिक महत्वपूर्ण है। किसी देश के उत्पादन की मात्रा उसके कुल उपलब्ध मजदूरवर्ग पर निर्भर होती है। इसलिये जनसंख्या की समस्या काफी महत्वपूर्ण है। मनुष्य उत्पादन का केवल साधन नहीं है, वह उसका ध्येय भी है। अर्थात् उत्पादन मनुष्य के उपभोग के लिये होता है। इसलिये जनसंख्या की समस्या का महत्व अर्थशास्त्री के लिये दुगुने महत्व का है। वह मनुष्य की सम्पत्ति के उत्पादक और उपभोक्ता दोनों दृष्टियों से देखता है। इस अध्याय में हम यह देखेंगे कि किसी देश की जनसंख्या का निर्माण किन नियमों के अनुसार होता है और उसकी शक्ति किन बातों पर निर्भर होती है। श्रम की पूर्ति के सम्बन्ध में मजदूरवर्ग की केवल संख्या का महत्व नहीं है, उसकी कार्यशक्ति का भी महत्व अधिक है। किसी देश की जनसंख्या मनुष्यों के जन्म-दर, मृत्यु-दर और स्थान परिवर्तन अर्थात् आवास और प्रवास पर निर्भर होती है।

मालथस का जनसंख्या का सिद्धान्त (The Malthusian Theory of Population)—अर्थशास्त्र में मालथस का जनसंख्या सम्बन्धी सिद्धान्त बहुत प्रसिद्ध है। इस सिद्धान्त का प्रतिपादन थॉमस मालथस (Thomas Malthus) ने १७९८ ईस्वी सन् में अपना एक पुस्तक में किया था। इस पुस्तक का नाम था—'समाज की उन्नति पर जनसंख्या के प्रभाव सम्बन्धी निबन्ध' (Essay on the principle of population as it affects future improvement of society) यह पुस्तक मालथस ने अपना नाम दिये बिना छपवाई थी।

मालथस का मूल सिद्धान्त यह है कि सन्तानोत्पत्ति की शक्ति अपार है। मनुष्य की इन्द्रिय लोलुपता के कारण उसकी जनसंख्या की दर बहुत तेजी के साथ बढ़ती है और प्रायः

ऐसा देखा गया है कि किसी स्थान की जनसंख्या २५ वर्ष में दुगुनी हो जाती है। यद्यपि प्रत्यक्ष में मरदा ऐसा नहीं होता, परन्तु उसके कारण हैं। सबसे बड़ा कारण तो भोजन की कमी है, पर अन्य कारण बीमारी, युद्ध इत्यादि हैं। मालयस का मत है कि जितनी जल्दी जनसंख्या बढ़ती है, उतनी जल्दी अन्न की मात्रा नहीं बढ़ती। मालयस के शब्दों में भोजन-पूर्ति अकर्मणितोय प्रगति से बढ़ती है और मनुष्य संख्या रेखागणितीय प्रगति से। अमेरिका की परिस्थितियों का अध्ययन करके मालयस ने यह सिद्धान्त निकाला कि २५ वर्ष में जनसंख्या दुगुनी हो जाती है। परन्तु भोजन-पूर्ति दुगुनी नहीं होती। इसलिए किसी भी देश की जनसंख्या उसकी भोजन-पूर्ति से अधिक होगी। भूतकाल में ऐसा हुआ है, इसलिए भविष्य में भी ऐसा होने की संभावना है।

इसलिए यदि जनसंख्या की बढ़ती अन्य उपायों द्वारा नहीं रोकी गई तो भोजन की कमी के कारण रुक जायेगी। जनसंख्या को बढ़ती दो प्रकार से रोकी जा सकती है। या तो जन्म दर कम हो जाय या मृत्यु-दर बढ़ जाय। जन्म-दर दूरदर्शिता, वशोन्मियता और देर में विवाह द्वारा कम की जा सकती है।

यदि कृत्रिम निरोध से इन्हें कृत्रिम निरोध या रोकथाम (preventive checks) कहते हैं। बीमारी, अकाल, युद्ध इत्यादि तो निश्चित निरोध के कारण मृत्युसंख्या की दर बढ़ सकती है। इन्हें क्रियाशील होगा। निश्चित निरोध (positive checks) कहते हैं।

यदि जन्म-निरोध इत्यादि कृत्रिम निरोध द्वारा जन्म-संख्या की बढ़ती नहीं रोकी जाती, तो अन्त में निश्चित निरोध द्वारा वह रोक दी जावेगी। अर्थात् निश्चित निरोध अपने आप क्रियाशील हो जाता है। परन्तु उसका परिणाम दुःखद होता है, क्योंकि निश्चित निरोध अधिक मृत्यु-संख्या द्वारा होता है। वास्तव में कृत्रिम निरोध सदा क्रियाशील रहता है। 'मनुष्य जैसे-जैसे पशुओं की तरह से ऊंचा उठता है, वैसे-वैसे उसकी जनसंख्या भी आवश्यकताओं के बढ़ने के दर से बढ़ती जाती है।' बहुत असंभव समाजों को छोड़कर बाकी सभी समाजों की जन्म-संख्या (निश्चित निरोध द्वारा) अधिक मृत्यु-दर से नहीं, बल्कि दूरदर्शिता द्वारा सीमित रखी जाती है। मालयस अपने देशवासियों को कृत्रिम उपायों द्वारा जनसंख्या को सीमित रखने के लिये उत्साहित किया करता था।

यही मालयस का सिद्धान्त है। यह ध्यान रखना चाहिये कि इस सिद्धान्त का समागत हानि उत्पत्ति नियम से धनित सम्बन्ध है। जनसंख्या बढ़ने से कृषि अधिक गहरे तरीकों से होती है। फल यह होता है कि उत्पत्ति घटती दर से होती है। यही से परिस्थिति की गंभीरता आरम्भ होती है। जनसंख्या दुगुनी होने पर जमीन में अधिक श्रम लगाया जायगा। परन्तु अन्न की उत्पत्ति उसी अनुपात में नहीं बढ़ेगी। इसलिए हमारे सामने श्रम की कम उत्पत्ति और भूतों मरने की समस्या खड़ी हो जाती है।

मालथस के सिद्धान्त की आलोचना (Criticisms Advanced Against the Malthusian Theory of Population)—उन्नीसवीं शताब्दी में जो आर्थिक प्रगति हुई उसने मालथस की जनसंख्या सम्बन्धी इतिहास ने उसकी भविष्य-अज्ञान भविष्यवाणी को झूठा साबित कर दिया। जब बाणी गलत साबित की मालथस अपने विचारों को लिख रहा था, उस समय औद्योगिक क्रान्ति आरम्भ हो गई थी। इस औद्योगिक क्रान्ति के फलस्वरूप ससार की उत्पादन शक्ति में महान् उन्नति हुई। यद्यपि सब देशों की जनसंख्या जल्दी बढ़ी, परन्तु उनके रहन-सहन की सतह भी काफी ऊंची उठी। जीवन के माधनों के सम्बन्ध में मालथस के जो विचार थे, उनसे कहीं अधिक उन्नति कृषि और औद्योगिक उत्पादन में हुई। बीसवीं सदी में वैज्ञानिक तरीकों और मशीनों की सहायता से कृषि उत्पादन में बहुत उन्नति हुई। साथ ही जन्म-निरोध के उपायों के प्रचार से उसके भविष्य में जनसंख्या की बढ़ती के सम्बन्ध में जो विचार थे, उनमें भी काफी अन्तर पड़ा। वास्तव में यह कहा जा सकता है कि कुछ पश्चिमी देशों में तो घटती हुई जनसंख्या एक चिन्ताजनक समस्या बन गई है।

मालथस के सिद्धान्त की आलोचना में यह कहा जाता है कि न केवल उसकी भविष्यवाणी गलत साबित हुई, बल्कि उसका सिद्धान्त भी अमान्य है। वह सही नहीं है। पहला कारण तो यह है कि उसका यह गणितीय सिद्धांत स्वीकार गणितीय सिद्धांत सही नहीं है नहीं हो सकता कि अन्न की मात्रा अकगणितीय तरीके से बढ़ती है और जनसंख्या रेखागणितीय तरीके से। वास्तव में खाद्यान्न की मात्रा अकगणितीय क्रम को अपेक्षा कहीं अधिक बढ़ी। परन्तु हम यह कह सकते हैं कि अकगणितीय नियम का उपयोग उसने केवल सरलतापूर्वक अपने विचार प्रकट करने के लिये किया था। ससार की खाद्यान्न की उत्पत्ति में जो उन्नति हुई है, उसके सही आकड़े देकर हम चाहे यह सिद्ध कर दें कि अकगणितीय नियम उसमें लागू नहीं होते हैं। परन्तु फिर भी मालथस के सिद्धान्त का सार गलत सिद्ध नहीं होता।

दूसरी आलोचना यह है कि जनसंख्या में बढ़ती केवल खाद्यान्न की बढ़ती के सम्बन्ध में नहीं देखना चाहिये। जनसंख्या में बढ़ती की तुलना देश की कुल सम्पत्ति में करनी चाहिये। हो सकता है कि देश की अन्न की उत्पत्ति उसकी जनसंख्या के हिसाब से बहुत कम हो। परन्तु वह अपनी अन्य अधिक सम्पत्ति को दूसरे देशों के अन्न के साथ विनिमय करके अपनी अन्न की कमी को पूरा कर सकता है। इंग्लैण्ड में जितना अन्न पैदा होता है, उसमें उसकी जनसंख्या का बहुत थोड़ा भाग पल सकता है। परन्तु वह औद्योगिक दृष्टि से उन्नत है और अपना कोयला तथा अन्य औद्योगिक वस्तुओं का विनिमय इति प्रधान देशों से करके अपनी अन्न की कमी को पूरा कर लेता है।

तीसरी आलोचना यह है, जैसा कि केनन (Cannan) ने कहा है कि मालथ

ने यह विचार नहीं किया कि जनसंख्या की प्रत्येक बढ़ती के साथ उसकी श्रमिक शक्ति भी बढ़ जाती है। जो मनुष्य जन्म लेता है, वह खाने के लिये मुँह और पेट के साथ-साथ काम करने के लिये दो हाथ भी लाता है। जनसंख्या में वृद्धि होने से देश की श्रमिक शक्ति में भी वृद्धि होती है। इस अधिक श्रमिक शक्ति से कृषि और उद्योग की उत्पत्ति बढ़ाई जा सकती है। अधिक जनसंख्या होने से श्रम का विभाजन अधिक अच्छा होगा और कृषि में मशीनों का उपयोग करने का अधिक मौका मिलेगा। कृषि की उत्पत्ति बहुत अधिक बढ़ जायगी। इसके सिवा 'यदि प्रति मनुष्य पीछे कृषि की उत्पत्ति कम भी हो जाती है, तो भी अन्य प्रकार की उत्पत्ति बढ़ाई जा सकती है।'।

सेलिगमैन (Seligman) ने लिखा है कि इन कारणों से जनसंख्या की समस्या केवल आकार या गिनती की समस्या नहीं है, वह कुशल उत्पादन और न्यायोचित वितरण की भी समस्या है। जनसंख्या बढ़ने से कोई देश श्रम विभाजन अधिक अच्छी तरह से कर सकता है, जो छोटी जनसंख्या होने से संभव नहीं है। श्रम विभाजन अच्छा होने से उत्पादन शक्ति भी बढ़ जायगी, जिससे उस देश के लोगों की रहन-सहन का दर्जा अधिक अच्छा हो सकता है। इसके सिवा यदि आय और सम्पत्ति का वितरण न्यायानुकूल हो तो इस समय की अपेक्षा अधिक जनसंख्या का निर्वाह हो सकता है।

इसलिये मालयस को झूठा बहिष्पक्वता ठहराया गया है। जन्म-निरोध के तरीकों के प्रचार में जन्म-दर कम कर दी है। स्त्रीशिक्षा के प्रचार ने भी जन्म-दर को कम कर दिया है। शिक्षा के प्रभाव से एक तो लड़कियों का विवाह देर में होता है और दूसरे वे अधिक कुटुम्ब बढ़ाना पसन्द नहीं करती। रहन-सहन के दर्जे में उन्नति होने से भी जन्म-दर कम हो जाती है। जब आरामपरस्ती का दर्जा ऊँचा हो जाता है, तब जिदगी में लोग काफी उम्र तक उपयुक्त आमदनी नहीं कर पाते। इसलिये लाचार होकर वे देर से शादी करते हैं। बड़ा कुटुम्ब भी वे पसन्द नहीं करते, क्योंकि उनसे उनकी रहन-सहन का दर्जा कम हो जायगा। नवयुवकों के सामने जब यह प्रश्न उठता है कि मोटरकार होनी चाहिये कि बच्चा, तो प्रायः कार की इच्छा ही की जीत होती है।

जनसंख्या सम्बन्धी आदर्श अधिकतम सिद्धान्त (The Optimum Theory of Population)—आधुनिक अर्थशास्त्रियों का ध्यान अधिकतर जनसंख्या के

आकार और देश की उत्पादन शक्ति के सम्बन्ध पर केन्द्रित होता है। वे अब अधिकतम जनसंख्या का विचार देश की भोजन सामग्री के सम्बन्ध में नहीं करते। बल्कि अब यह उत्तरोत्तर स्वीकार किया जाता है कि एक निश्चित

समय में देश में एक आदर्श अधिकतम जनसंख्या होती है। आदर्श अधिकतम जनसंख्या यह है, जिसमें प्रति मनुष्य पीछे पसुओं और सेवाओं के रूप में वास्तविक अधिकतम आय

हो सके। आदर्श अधिकतम सस्या में थोड़ी भी कमी या बड़ी होने से समाज की वास्तविक आय घट जायगी।

यदि यह मान लिया जाय कि किसी देश में प्राकृतिक साधनों का एक निश्चित समूह है, उसके पास एक निश्चित उत्पादन कला है और पूँजी की मात्रा भी निश्चित है, तो फिर एक निश्चित मनुष्य-सस्या उसमें प्रति मनुष्य पीछे अधिक-आदर्श अधिकतम सिद्धांत तम आय उत्पन्न कर देगी। यदि मनुष्य-सस्या बहुत थोड़ी है, तो का वास्तविक अर्थ विभिन्न प्रकार के श्रमिकों में विशेषज्ञता प्राप्त करने का अवसर बहुत कम रहेगा। अधिकतम श्रम-विभाजन के लिये जनसस्या काफी बड़ी होनी चाहिये। जितनी अधिक जनसस्या होगी, वस्तुएँ बेचने के लिये बाजार भी उतना ही बड़ा होगा। अर्थात् बिनी का अवसर अधिक रहेगा तथा श्रम-विभाजन के लिये भी अधिक मौका रहेगा। इसमें उत्पादन भी अधिक बड़े पैमाने पर हो सकेगा। इसलिये उत्पादन की प्रति मात्रा पीछे लागत भी घट जायगी।

जब प्रति मनुष्य पीछे आय अधिकतम हो जाती है, तभी जनसस्या भी आदर्श अधिकतम समझनी चाहिये। जिस प्रकार किसी फर्म या उद्योग संगठन में भूमि, श्रम, पूँजी और प्रबंध का आदर्श सम्मिश्रण होने से अधिकतम उत्पत्ति और प्रति श्रमिक पीछे अधिकतम सीमान्त उत्पत्ति प्राप्त होती है, उसी प्रकार किसी देश में भी भूमि और उद्योग की एक निश्चित स्थिति के लिये श्रम (अर्थात् जनसस्या) की एक निश्चित सरस्य अधिकतम राष्ट्रीय सम्पत्ति उत्पन्न कर सकती है अर्थात् जनसस्या की प्रति मनुष्य पीछे अधिक आय हो सकती है। हमने अभी जो आदर्श फर्म मान ली है, उसमें लगे हुए श्रमिकों की सस्या में घटी या बड़ी करने से अधिकतम सीमान्त उत्पत्ति कम हो जायगी। इसी प्रकार किसी देश में भी अन्य वस्तुओं के यथास्थिति रहते एक मनुष्य-सस्या होनी है, जिसमें कुछ भी कमी या वेशी होने से प्रति मनुष्य पीछे आय घट जायगी। इस प्रकार यदि केवल लक्षपतियों का एक समाज हो और उसमें कुछ लक्षपतियों के कम होने से अन्य लक्षपतियों की आय प्रति मनुष्य बढ़ जाये तो हम कह सकते हैं कि उस समाज की मनुष्य-सस्या अधिक है।

यह ध्यान रखना चाहिये कि आदर्श अधिकतम स्थिति एक निश्चित स्थिति नहीं है, क्योंकि अन्य वस्तुएँ बराबर या यथास्थिति नहीं हैं। हम एक प्रगतिशील समाज में रहने हैं। मिल ने यह मानने में गलती की कि किसी क्षेत्र आदर्श अधिकतम स्थिति के लिये आदर्श अधिकतम सरस्य हमेशा वही रहेगी। वृषि, निश्चित नहीं है। कला तथा उद्योग में वैज्ञानिक उन्नति के साथ-साथ आदर्श बढ़ सचल है। अधिकतम भी एक स्थिति से दूसरी स्थिति पर बदलता रहता है। अर्थात् वैज्ञानिक उन्नति और आविष्कारों के माध्यम मनुष्यों की वह आदर्श सस्या जो व्यक्ति पीछे सबसे अधिक आय करती है, बदलती रहती है। इस प्रकार आदर्श अधिकतम एक बिन्दु है, पर वह सचल बिन्दु है।

डाल्टन (Dalton) ने अधिक जनसंख्या और कम जनसंख्या का अर्थ आदर्श अधिकतम नियम के आधार पर लगाया है। प्रत्यक्ष जीवन में प्रत्येक जगह वास्तविक सन्ध्या का आदर्श अधिकतम सन्ध्या के साथ गलन सम्बन्ध अधिक मनुष्य सन्ध्या मापने या गलन अनुपात होता है। यह गलन अनुपात दो बदलती है। डाल्टन का हल या गुरु हुई वस्तुओं के कारण होता है। मान ली म गलन अनुपात बनता है, अ आदर्श अधिकतम, व वास्तविक सन्ध्या, तो—

$$m = \frac{v - a}{a}$$

अ म किसी धनात्मक सन्ध्या के बराबर है, तब वह अधिक जनसंख्या (over-population) का चिह्नक है। और जब म ऋणात्मक है, तब वह कम जनसंख्या (under-population) का चिह्नक है। चूंकि वर्तमान परिस्थिति में अ में होनेवाले परिवर्तन हम नहीं माप सकते, इसलिये इस शुरु या हल की उपयोगिता में हमें संदेह है। परन्तु जिस विधि द्वारा यह हल बनाया गया है, वह हमारे लिये उपयोगी है। किसी एक क्षेत्र के लिये अ कैसे निर्दिष्ट होता है? प्रति व्यक्ति पीछे प्राप्त प्राकृतिक साधनों और आर्थिक सहयोग के लिये प्राप्त सुविधाओं (जिनमें अन्य क्षेत्रों के क्षेत्रों का सहयोग भी शामिल है) में अनुमानित बदलती हुई सन्ध्याओं के कारण जो परस्पर प्रभाव पड़ता है, उसके फलस्वरूप अ निर्दिष्ट होता है। अनुमानत जैसे-जैसे व धून्य में बढ़कर अ होता है, वैसे-वैसे पहिली सन्ध्या घटती है, परन्तु दूसरी बढ़ती है और उसमें अधिक हो जाती है। जब आर्थिक उत्पत्ति तेज गति से होती है, तब दूसरी सन्ध्या यही तेजी से बढ़ती है और उसी के साथ-साथ अ बढ़ता है। युद्धकाल में अथवा युद्ध के बाद जब राजनैतिक परिस्थितियाँ और सीमाएँ एकाएक बदलती हैं, पहिले के व्यावसायिक सम्बन्ध छिन्न-भिन्न हो जाते हैं, नये आयात-निर्यात कर लगाये जाते हैं तथा व्यवसाय में तरह-तरह के अड़ने लगाये जाते हैं, तब दूसरी सन्ध्या एकाएक कम हो जाती है और उसी के साथ-साथ अ भी कम होता है। इसलिये यह नहीं कहा जा सकता कि आदर्श अधिकतम हमेशा बढ़ता है।

आदर्श अधिकतम सिद्धान्त का मुख्य दृष्टिकोण यह है कि उसकी महत्ता से हम जनसंख्या में होनेवाली बढ़ती के महत्व और परिणामों को मानीमात्रि समझ सकते हैं। मान्यम वश बढ़ती हुई जनसंख्या के अनुपातियों के मतानुसार तो जनसंख्या में वृद्धि सभी अच्छी होती है। इसलिये वह बाछनीय नहीं है। इसलिये वह बाछनीय नहीं है। परन्तु आदर्श अधिकतम सिद्धान्त की सहायता से हम इस समस्या का एक दूसरे दृष्टिकोण से और अधिक अच्छी तरह विचार कर सकते हैं। यदि सामाजिक जनसंख्या आदर्श अधिकतम से कम है, तो जनसंख्या में वृद्धि होने से प्रति व्यक्ति पीछे आय बढ़ेगी, इसलिये वह बाछनीय है। उसमें हमें अधिक सहयोग की अधिक सुविधाएँ प्राप्त होती हैं, हम विशेषज्ञता प्राप्त कर सकते हैं और मशीनों

की सहायता से अधिक बड़े पैमाने पर उत्पादन कर सकते हैं। परन्तु जब आदर्श अधिकतम की स्थिति पहुँच जाती है, तब यह ज्ञात हो जाना है कि अब वृद्धि के माने अधिक जनसंख्या होगी और उसका फल यह होगा कि प्रति व्यक्ति पीछे आय कम जायगी। इसलिये जनसंख्या में वृद्धि न हमेशा अच्छी होती है और न हमेशा बुरी। उसका विचार आदर्श अधिकतम सिद्धान्त के सम्बन्ध में करना चाहिये।^१

ध्यान रहना चाहिये कि मनुष्य-संख्या की बढ़ती केवल जन्म-दर और मृत्यु-दर के अध्ययन से नहीं जानी जा सकती। यदि मृत्यु-दर से जन्म-दर अधिक है, तो उसमें यह नहीं कह सकते कि जनसंख्या बढ़ रही है। वास्तविक पुनरुत्पादन दर जन्मसंख्या बढ़ रही है या नहीं यह जानने की सबसे अच्छी रीति 'वास्तविक पुनरुत्पादन दर' जानना है। यह रीति इस प्रकार जानी जाती है। उदाहरण के लिये १०० लड़कियाँ ले लें और यह जानने का प्रयत्न करें कि बच्चा उत्पन्न करने की अवस्था में (अर्थात् १५ वर्ष से लेकर ४० वर्ष तक) वे कितने बच्चे उत्पन्न करेंगी। यदि यह मालूम हो कि जन्म-दर और मृत्यु-दर की वर्तमान दर के अनुसार ये १०० बच्चियाँ उत्पन्न करेंगी तो हम यह मान सकते हैं कि वर्तमान जनसंख्या का पुनरुत्पादन होगा। इसलिये वास्तविक पुनरुत्पादन दर एक होगी। परन्तु यदि वे केवल ८० बच्चियाँ उत्पन्न करती हैं, जो आगे चलकर सन्तान उत्पन्न करेंगी तो वास्तविक पुनरुत्पादन दर ८ होगी। अर्थात् जनसंख्या धीरे-धीरे कम हो जायगी, यद्यपि जनसंख्या मृत्युसंख्या से अधिक है।

धर्म की कार्य-कुशलता (Efficiency of Labour)—धर्म की वास्तविक पूर्ति तथा कुल उत्पादन केवल धर्मिकों की संख्या पर निर्भर नहीं होते, धर्म की कार्य-कुशलता पर भी वह निर्भर होते हैं। धर्मिक जितने अधिक कार्यकुशल होंगे, किसी उद्योग अथवा देश का कुल उत्पादन भी उतना ही अधिक होगा। धर्मिकों की उत्पादन शक्ति कई बातों पर निर्भर होती है, जैसे धर्म का विभाजन, बड़े पैमाने पर उत्पादन की शक्ति, उत्पादन में पूँजीवादी प्रथा का बृहद् प्रयोग, धर्म का प्रकार इत्यादि। यहाँ हम धर्म के प्रकार पर विचार करेंगे। प्रश्न यह है कि धर्म की कार्य-कुशलता किन बातों पर निर्भर होती है?

१ इस सिद्धान्त के सम्बन्ध में सबसे बड़ी कठिनाई यह है कि यह कहना प्रायः असम्भव है कि किसी देश के लिये आदर्श अधिकतम जनसंख्या क्या है। किसी देश में प्रति व्यक्ति पीछे जो वास्तविक आय होनी है, उसमें होनेवाले परिवर्तन मापना भी कोई सरल काम नहीं है। इसके सिवा किसी भी देश की उत्पादन कला और पूँजी सम्बन्धी प्राप्त साधन सदा बदलते रहते हैं। इसलिये आदर्श अधिकतम जनसंख्या सिद्धान्त का 'प्रत्यक्ष व्यावहारिक महत्त्व बहुत कम है।'^१

किसी श्रमिक की कार्य-कुशलता के दो पहलू होते हैं—एक शारीरिक और दूसरा बौद्धिक। जहाँ तक शारीरिक कुशलता का प्रश्न है, वह श्रमिक के स्वास्थ्य और ताकत पर निर्भर होती है। बौद्धिक कुशलता, उसकी बुद्धि, कारीगरी और काम करने की इच्छा पर निर्भर होती है। कुछ हद तक श्रमिक की ताकत और स्वास्थ्य उसकी जाति पर निर्भर होते हैं। एक जाति के मजदूर दूसरी जाति के मजदूरों की अपेक्षा अधिक मजदूरी और मेहनती हो सकते हैं। जलवायु का भी मजदूरों की कार्य-कुशलता पर काफी प्रभाव पड़ता है। समशीतोष्ण जलवायु में लोग अधिक बौद्धिक और मानसिक परिश्रम कर सकते हैं। गरम जलवायु में कुछ घंटों के काम करने के बाद शरीर थक जाता है। फिर श्रमिक का स्वास्थ्य कुछ हद तक काफी मात्रा में स्वास्थ्यप्रद भोजन मिलने पर भी निर्भर होता है। जिस प्रकार माफ के इजिनो की ताकत कोयले की मात्रा पर निर्भर होती है उसी प्रकार एक श्रमिक की ताकत भी उसके भोजन की किस्म और मात्रा पर निर्भर होती है। भारतवर्ष के अधिकांश श्रमिकों को स्वास्थ्यप्रद भोजन उपयुक्त मात्रा में नहीं मिलता।

अच्छा भोजन मिलना वे अथपेट खाते हैं और भूखें मरते हैं। इसलिये यदि श्रमिकों को स्वास्थ्यप्रद भोजन उचित मात्रा में मिलने लगे तो उनकी उत्पादन शक्ति और कार्य-कुशलता काफी बढ़ जायगी। जिस प्रकार श्रमिकों के लिये अच्छे भोजन का प्रश्न महत्वपूर्ण है, उसी प्रकार अच्छे मकान, काफी कपड़े तथा जीवन की अन्य आवश्यकताओं का प्रश्न भी उतना ही महत्वपूर्ण है। साफ और हवादार मकान जिनमें कुटुम्बसहित रहने की सुविधाएँ हों, सर्दी और गरमी के लिये काफी कपड़े, मेहनत के बाद आराम का प्रबन्ध, ये सब श्रमिक के स्वास्थ्य और ताकत को सुरक्षित रखने के लिये आवश्यक हैं।

इसके सिवा, मिलों और कारखानों में काम करने का जो वातावरण रहता है, उसका प्रभाव भी श्रमिकों के स्वास्थ्य और नैतिक विचारों पर बहुत पड़ता है। यदि कारखानों में सफाई हो, हवा तथा प्रकाश का अच्छा प्रबन्ध हो तो श्रमिकों की उत्पादन कुशलता बढ़ जाती है। महात्मा जवाहरलाल नेहरू का कहना है कि यदि कारखानों में शोरगुल कम होता हो और दीवालों का रंग शान्तिप्रद हो तो उनका प्रभाव भी श्रमिकों की कार्य-कुशलता पर अच्छा पड़ता है।

श्रमिकों की कार्य-कुशलता इस बात पर भी बहुत हद तक निर्भर होती है कि उन्हें कितने घंटे काम करना पड़ता है। यदि किसी श्रमिक को अधिक घंटों तक काम करना पड़ता है, तो कुछ घंटों के बाद थकावट लगने लगती है और उसका ध्यान बटने लगता है तथा

कुछ समय बाद थकावट के मारे काम करना असम्भव हो जाता है। इस थुटि को दूर करने के लिये काम के घटे कम होने चाहिये और काम के बीच में श्रमिकों को विश्राम का समय मिलना चाहिये, जिससे उनकी थकावट दूर हो सके।

श्रम की कार्य-कुशलता बुद्धि और कारीगरी पर भी निर्भर होती है। आजकल उत्पादन कारीगर और पैंचीदा मशीना द्वारा होता है। इन मशीनों पर काम करने के लिये श्रमिक को बुद्धिमान और होशियार होना चाहिये। एक बुद्धिमान श्रमिक बुद्धि और क्षुब्धता और शिक्षित कारीगर अशिक्षित मनुष्य की अपेक्षा अधिक उत्पादन करेगा। इसलिये माधारण और विशेष शिक्षा के प्रचार से श्रमिकों में बुद्धि और कारीगरी का विकास होगा।

कुछ काम ऐसे होते हैं, जिनमें शिक्षा के प्रभाव से कुशलता नहीं बढ़ सकती। बहुत से कारखाना तथा ग्रामोद्योग में कुछ ऐसे काम होते हैं, जिनमें विताबी शिक्षा, कुशलता नहीं बढ़ा सकती। यह सब कहने के बावजूद भी यह सत्य है कि देश में जितना अधिक शिक्षा का प्रचार होगा, लोगों की कार्य-कुशलता भी उतनी अधिक बढ़ेगी। तरह-तरह के मुधारी और उन्नति का प्रचार बौद्धिक आदान-प्रदान के द्वारा अधिक जल्दी होता है।

विशेष वैज्ञानिक शिक्षा का कार्य-कुशलता पर प्रत्यक्ष प्रभाव पड़ता है। इंजीनियरों और फार्मनों को जो शिक्षा मिलनी है, उसमें उन्हें विगत युगों का अनुभव प्राप्त होता है। उससे बला की उन्नति होती है तथा विभिन्न विभागों में तरह-तरह के मुधारे होते हैं। बड़े-बड़े आविष्कार कारखानों में होते हैं। विभिन्न प्रकार की कारीगरी और पेशों की विविध शिक्षा से श्रम की कार्य-कुशलता बढ़ती है।

काम करने की इच्छा भविष्य की आशा, स्वतन्त्रता और परिवर्तन पर निर्भर होती है। मनुष्य को आश्वासन मिलना चाहिये कि यदि उसका काम अच्छा हुआ तो उसे भविष्य में उन्नति करने का मौका मिलेगा। गुलामों को भविष्य की आशा, स्वतन्त्रता स्वतन्त्रता मिलती थी न भविष्य के लिये कोई आशा थी।

श्रम और नवीनता इसलिये स्वभाविक था कि उनमें काम करने की इच्छा नहीं होती थी। काम ऐसा होना चाहिये कि उसमें मनहूसियत न रहे। यदि कार्य की प्रकृति बदलती रहे और नये समर्ग होने रहें, तो मनुष्य में नई स्फूर्ति, नई उत्पादक शक्ति आ जाती है।

नवा अध्याय

पूंजी (Capital)

पूँजी क्या है ? (What is Capital ?)—अर्थशास्त्र का यह बड़ा विषय-प्रश्न विषय है कि पूँजी क्या है । इस बात पर सभी अर्थशास्त्री सहमत हैं कि पूँजी उत्पादन का एक साधन है और वे यह भी मानते हैं कि पूँजी कोई मूल साधन नहीं है । परन्तु पूँजी का अर्थ क्या है और कौन-कौन पदार्थ पूँजीमें शामिल हैं, इन बातों पर अर्थशास्त्री एकमत नहीं हैं । इस विषय में जो सबसे तर्कपूर्ण विचार हैं, वे प्रचलित विचारों में भिन्न हैं और जो प्रचलित विचार हैं भी वे तर्कपूर्ण नहीं हैं ।

प्रचलित विचारों से विषय का विवेचन करना ज्यादा अच्छा होगा । यदि किसी व्यवसायी से पूछा जाय कि उसकी पूँजी क्या है, तो शायद वह मकान, मशीनों, कच्चे सामान इत्यादि में लगी हुई कुछ रकम बतलायेगा । अपन कुल व्यवसाय की कुल पूँजी बतलाते समय वह बतलायेगा कि उसके कारखाने का मूल्य क्या है तथा उसके फर्म के नाम का मूल्य कितना है । परन्तु पूँजी का विचार करते समय अर्थशास्त्री मूल्य पर ध्यान नहीं देता । पूँजी का विचार करते समय वह श्रम तथा प्राकृतिक साधनों को छोड़कर बाकी उत्पादन के सब भौतिक साधनों का विचार करता है । अर्थशास्त्र में पूँजी का अर्थ होता है, उत्पादक पदार्थ (capital goods) वे भौतिक वस्तुएँ जो मनुष्य के श्रम से बनी हैं और आगे चलकर जिनका प्रयोग उत्पादन के लिये किया जायगा ; वे स्वयं उपभोग के काम में न आयेंगी ।

पूँजी में वे वस्तुएँ शामिल परिणामों की कहानियों से हम इस परिभाषा को स्पष्ट कर सकते हैं जो उत्पादन में काम आती हैं । मान लो एक आधुनिक समाज को किसी परी में एकबल मुला दिया है । बाकी सब वस्तुएँ यथास्थिति दुर्लभ हैं । इस

स्रोते हुए शहर में परिणामों का राजकुमार अपनी परी रातों का खोजता फिर रहा है । शहर में धूमता हुआ राजकुमार क्या देखता है ? वह कई प्रकार की वस्तुएँ देखेगा जो मनुष्य की तत्काल आवश्यकताओं की पूर्ति के लिये बनाई गई हैं । रंगोई-परमें और पालियों में उसे तरह-तरह के भोजन रखे मिलेंगे, लोह तरह-तरह के बप्टे और जूते पहिने सोते दिखाई देंगे । लोगों के कमरे अनेक प्रकार से सजे मिलेंगे । ये सब उपभोग की वस्तुएँ हैं । उसे बहुत-सी ऐसी वस्तुएँ भी मिलेंगी, जिनका उपयोग तत्काल नहीं हो सकता अथवा सीधी उनसे किसी आवश्यकता की पूर्ति नहीं हो सकती । परन्तु भविष्य में वे कई आवश्यकताओं की पूर्ति करने के काम में आयेंगी । यदि राजकुमार अर्थशास्त्री

बा जो समूह है उसका वर्तमान मूल्य पूँजी है। यह परिभाषा बहुत तर्कपूर्ण है, परन्तु इसके अनुसार अमल करना बहुत कठिन है।

क्या भूमि पूँजी है ? (Island Capital ?)—भूमि उत्पादन का स्वतन्त्र साधन मानी जाती है। इसलिये वह पूँजी से पृथक् मानी जाती है। कई बर्षादिश्यों के मन में भूमि पूँजी के अन्य प्रकारों से भिन्न नहीं है। और जो भेद बतलाये गये हैं वे आर्थिक विवेचना के लिये गलत और व्यर्थ हैं। भेद के प्रायः ये कारण बतलाये जाते हैं। एक तो भूमि प्रकृति की मुफ्त देन है, जब कि पूँजी धन का फल है। दूसरे पूँजी नष्ट हो जाती है, परन्तु भूमि अमर है, वह कभी नष्ट नहीं होती। तीसरे भूमि की मात्रा निश्चित है और उसका पुनः उत्पादन नहीं हो सकता। चौथे पूँजी और भूमि से होनेवाली आय के सम्बन्ध में जो कानून या नियम होते हैं, वे भी भिन्न-भिन्न प्रकार के होते हैं।

जहाँ तक पहिले प्रकार के भेद का सम्बन्ध है, हम यह कह सकते हैं कि अन्य वस्तुएँ भी अपने मौलिक रूप में प्रकृति की देन हैं। फिर कई जगह भूमि पर उत्पन्न ही धन किया गया है, जितना अन्य वस्तुओं के उत्पादन पर। नहरों और भूमि प्रकृति की देन है। बाँधों के बिना भूमि के बड़े-बड़े भाग उपजाऊ न होकर मरुस्थल के समान बरजर होते हैं। भूमि के एक भाग की एक मनुष्य ने अपने धन से उपजाऊ क्षेत्र बना दिया और दूसरे मनुष्य ने अपने धन से एक लकड़ी की मेज के रूप में परिवर्तित कर दिया। इसलिये हमें इन दो प्रकार के धन में कोई भेद नहीं मानना चाहिये।

दूसरा भेद भी मान्य नहीं है। अन्य किसी साधन के समान भूमि भी नष्ट हो सकती है। भूमि में जो राजस्वनिष्ठ द्रव्य रहते हैं, जिन पर उसका मूल्य निर्भर होता है, सदा सुरक्षित नहीं रहते। वे नष्ट हो सकते हैं। इसलिये भूमि में बराबर हानि देनी पड़ती है। कुछ बरों के बाद उत्तम भूमि भी बेकार हो सकती है। इसलिये आर्थिक दृष्टि से भूमि उत्तनी ही नरकर है, जितनी अन्य उत्पादक वस्तुएँ।

तीसरे मूगोल की दृष्टि से भूमि की मात्रा निश्चित हो सकती है। परन्तु सभार में प्रवेश वस्तु की मात्रा निश्चित है। कच्चे लोहे की मात्रा उत्तनी ही निश्चित है, जितनी भूमि की। खनिज पदार्थ असीमित नहीं हैं और भूमि भी बिल्कुल परिमित नहीं है। इसके सिवा हमारा मतलब तो भूमि के उपजाऊपन से है, उसकी मात्रा से नहीं। "जिस प्रकार एक टन लोहे को भात इजिन में परिवर्तित करके उसकी उत्पादन शक्ति बढ़ाई जा सकती है, उसी प्रकार एक एकड़ भूमि की भी उत्पादन शक्ति बढ़ाई जा सकती है।"

चौथा भेद यह बतलाया जाता है कि एक बाजार में पूँजी से आय प्रायः एक दर से होती है। परन्तु भूमि ने होनेवाली आय की दर एक-सी नहीं होती। उसके उत्तर में हम यह

कह सकते हैं कि इन दोनों वस्तुओं का मापदण्ड एक-सा नहीं होता। भूमि का माप घरातल के हिसाब से होता है, परन्तु पूँजी का माप मूल्य के आधार पर होता है।

जिन लोगों ने पूँजी और भूमि में भेद बतलाया है, वे भी इन समानताओं और समाधानों को जानते हैं। बात यह है कि दोनों में प्रकार भेद नहीं है। केवल अंश भेद है। इन समानताओं के होते हुए भी भूमि और पूँजी में एक महत्वपूर्ण भूमि और पूँजी में अशों भेद है। भूमि की कमी एक स्थायी बात है। वह हमेशा बनी का अन्तर है रहती है। परन्तु अन्य वस्तुओं की कमी अस्थायी होती है, वह हमेशा नहीं बनी रहती। कभी-कभी होती है। इसके

सिवा आर्थिक उन्नति का अन्य वस्तुओं की अपेक्षा भूमि पर दूसरे प्रकार का असर हो सकता है। भौतिक सम्पत्ति की उन्नति के साथ-साथ अन्य वस्तुओं का मूल्य कम होता जाता है। परन्तु जनसंख्या की बढ़ती के साथ-साथ भूमि का मूल्य बढ़ता जाता है।

इसलिये भूमि और पूँजी में बहुत-सी समानताएँ होते हुए भी हम यह कह सकते हैं कि भूमि पूँजी से पृथक् है, क्योंकि पूँजी की अपेक्षा भूमि की पूर्ति अधिक बेलीच है। इसी-लिये बहुत से अर्थशास्त्री भूमि और पूँजी में भेद मानते हैं।

पूँजी का वर्गीकरण (Classification of Capital)—पूँजी का विस्तार हम समाज की दृष्टि से और व्यक्ति की दृष्टि से कर सकते हैं। इस प्रकार से पूँजी के दो भेद हो सकते हैं—एक तो सामाजिक (social) और दूसरी व्यक्तिगत या निजी (private)। जैसा पहिले कह चुके हैं, सामाजिक दृष्टि से भूमि को छोड़कर वे सब वस्तुएँ पूँजी हैं, जिनसे आय होती है। इसमें वे वस्तुएँ भी शामिल हैं, जिन पर सार्वजनिक अधिकार हैं। निजी पूँजी वह पूँजी है, जिस पर व्यक्तिगत रूप से विचार किया जाता है। कोई भी वस्तु जिससे कोई व्यक्ति आय प्राप्त करने की आशा करता है, पूँजी है। यदि युद्धकाल में सरकार ऋण ले तो वह व्यक्ति की दृष्टि से पूँजी है, परन्तु सामाजिक दृष्टि से पूँजी नहीं है। सामाजिक पूँजी के दो भेद किये जाते हैं। एक तो उपभोक्ता की पूँजी और दूसरी उत्पादक की पूँजी। उपभोक्ता की पूँजी में बनी हुई वस्तुएँ शामिल हैं, जिन पर उपभोक्ता उत्पादन करते समय अपना निर्वाह करते हैं, जैसे—भोजन, कपड़ा, भोजन इत्यादि।

उत्पादक की सहायक या औजारवाली पूँजी में वे वस्तुएँ शामिल हैं, जो उत्पादन में धम की सहायता करती हैं। औजार, मशीनें, कारखाने, रेलें, जहाज बन्दरगाह इत्यादि उत्पादक की पूँजी हैं।

सामाजिक पूँजी के दो भेद और किये गये हैं। एक अचल पूँजी (fixed capital) और दूसरी चल पूँजी (circulating capital)। अचल पूँजी में वे वस्तुएँ शामिल हैं, जो खटाऊ होती हैं। वे काफी समय तक टिकती हैं जैसे मशीनें। चल पूँजी में वे वस्तुएँ शामिल हैं, जिनका उपयोग केवल एक बार होता है, जैसे, कपास,

धमडा इत्यादि। जब कपास का गूठ बन जाता है, तब वह कपास नहीं रह जाता। इस सम्बन्ध में पुरानी पूजी (old investment) और चलती पूजी (floating capital) में अलग समझ लेना चाहिये। जो रकमा मशीनों, औजारों इत्यादि में एक बार लगा दिया जाता है, वह वहा फस जाता है। कुछ समय के बाद उन मशीनों का मूल्य उनकी उत्पादक शक्ति के ऊपर रहता है। इन मशीनों को पुरानी पूजी कहते हैं। परन्तु जिन वस्तुओं के मूल्य का उपयोग हम द्रव्य के रूप में किसी भी काम के लिये कर सकते हैं, उन्हें चलती हुई पूजी (free or floating capital) कहते हैं।

पूंजी से उत्पादन (Production with Capital)—पूंजी के द्वारा उत्पादन बड़ा घूम-फिर कर होता है। उसमें नई मजिर्ते तय करनी होती है। बॉम बावर्क (Bohm Bawerk) ने इसका बड़ा अच्छा उदाहरण दिया है। आदिवालों में जब अत्यन्त मनुष्य के पास पूजी नहीं थी, तब प्यास लगने पर वह पास के झरने पर चला जाता था और अपने हाथों से पानी पी जाता था। उससे पास पानी भरकर रखने के साधन नहीं थे, इससे प्यास लगने पर प्रत्येक बार उसे झरने तक जाना पड़ता था। इसमें उसे बड़ी असुविधा होती थी। झरने तक जाकर प्यास बुझाने के बदले मान लो उसने एक दिन, निम्नपर परिश्रम करके एक लकड़ी की बाल्टी बना डाली और झरने तक जाकर उसमें पानी भर लाया। अब उसका बार-बार झरने तक जाने का परिश्रम बच गया। इसके बाद मान लो उसने झरने से अपने घर तक लकड़ी का नल लगाने का उपाय सोच निवाला, जिससे उसके घर काफी मात्रा में बराबर पानी आता रहे। नल लगाने में उसे बाल्टी बनाने से अधिक समय लगेगा। इस प्रकार अधिक पूजी लगाने से उत्पादन अधिक टेढ़ा-मेढ़ा या घुमावदार हो जाता है। परन्तु यह ध्यान में रखना चाहिये कि घुमावदार रीति की उत्पादन शक्ति प्रायः अधिक होती है।

पूंजी के कार्य (Functions of Capital)—सब आर्थिक कार्यों का ध्येय उपयोगिताएं बढ़ाकर और उत्पादन खर्च कम करके अनिश्चित वस्तुएं प्राप्त करना होता है। उत्पादन की जो पूजीवादी रीति है, उसका प्रभाव पूंजी से उत्पादन की इस अनिश्चित पर दो प्रकार से पड़ता है। एक तो वह वस्तुओं की मात्रा बढ़ती है और का भंडार बढ़ाती है और उत्पादन का खर्च हमेशा कम करती वस्तुएं सन्ती होती हैं। वह श्रम और धनिक दोनों की सहायता करती है। वह धनिक की सहायता औजारों और मशीनों द्वारा करती है। उससे श्रम अधिक उत्पादक हो जाता है। एक तो कुल उत्पादन की मात्रा बढ़ जाती है और दूसरे उत्पादन का खर्च कम हो जाता है।

पूंजी श्रमिकों को केवल औजार नहीं देती। उत्पादनकालमें वह उन्हें जीवन-निर्वाह के साधन भी देती है। प्रारम्भ में एक कारीगर स्वयं अपने हाथ से आदि से लेकर अन्त तक कोई पूरा वस्तु बनाता था। पहिले शाम का चमार स्वयं चमड़ा पकाता था,

उसे सिखाता था, उसका जूता बनाता था और उसे बाजार में भी बेचता था। यदि इस उत्पादनकाल में उसके पास जीवन-निर्वाह के लिये पूँजी धन और उपभोग थोड़ी-सी अपनी पूँजी नहीं होती तो जब तक उसका जूता का मिलान कर देती है। बाजार में न बिक जाता, तब तक उसे ठहरना पड़ता।

परन्तु उत्पादन में समय अधिक नहीं लगा। उसे जूता बनाने में थोड़े दिन लगे। और चाहे वह अग्रज हो, चाहे अफ्रिका निवासी, थोड़े दिनों के लिये खाना सबके घर में होता था। धर्म निवासी चमार एक जोड़ा जूता बनाकर तब दूसरा शुरू करेगा। परन्तु एक आधुनिक कारखाने में एक तरफ कच्चा माल चला जाता है, दूसरी तरफ पक्का माल तैयार होता जाता है। थोड़े-से समय में एक जोड़ा जूता तैयार हो जाता है। इसलिये पूँजी धन और उपभोग का मिलान कर देती है। धर्मिक को तब तक नहीं ठहरना पड़ता, जब तक पक्का माल न बिक जाय। उसे रोज मजदूरी मिल जाती है। पूँजीपति धर्मिक को मजदूरी पहिले दे देता है, यद्यपि तैयार माल जिसके बनाने में मजदूर ने धर्म किया है, उपभोक्ता के पास महीनो बाद पहुँचेगा।

मजदूरों को तरह-तरह के सामान और औजार देकर पूँजी उत्पादन में पूँजी उपयोग के सामानों द्वारा सहायता पहुँचाती है। मजदूर अबबने सामानों का उपयोग करके उन्हें पक्का रूप देते हैं। पूँजी का बड़े पैमाने पर उपयोग किये बिना यह संभव नहीं हो सकता।

उत्पादन की पूँजीवादी प्रथा एक टेढ़ी-मेढ़ी रीति है। पूँजी के कारण उत्पादन का समय बढ़ जाता है। जब जूता बनना शुरू होता है, तब से लगाकर उसके उपभोक्ता तक पहुँचने में काफी समय लग जाता है। पूँजी के उपयोग से पूँजी के उपयोग से उत्पादन धर्मविभाजन अपनी कुशलता की पराकाष्ठा पर पहुँच गया विधि टेढ़ी-मेढ़ी हो जाती है। कच्चे सामान खरीदने के लिये, कारखाने की इमारत बनवाने के लिये, मशीनें खरीदने के लिये, धर्मिकों को मजदूरी देने के लिये, व्यापारियों को देने के वास्ते थोक माल रखने के लिये पूँजी की आवश्यकता होती है। पूँजी का जितना अधिक उपयोग किया जायगा, उत्पादन की विधि उतनी ही टेढ़ी-मेढ़ी होती जायगी। परन्तु इसके साथ ही मशीनों की पूँजी से उत्पादन जारी सहायता से उत्पादन का एक भाग बड़ी जल्दी पूरा हो रहता है। इस प्रकार पूँजी उत्पादन विधि के एक अंश का तो समय कम कर देती है, परन्तु पूरी विधि का समय बढ़ा देती है। इससे धर्म की उत्पादन शक्ति अपनी चरम सीमा तक पहुँच जाती है। समाज के दृष्टिकोण से पूँजी का अर्थ उत्पादन का जारी रहना है।

पूँजी का संचय (Accumulation of Capital)—आय में बचत करने

से पूजी जमा होती है। उत्पादक वस्तुओं का सग्रह तीन प्रकार से हो सकता है। जो मनुष्य उपभोग की वस्तुएँ बनाने में लगे हैं, वे कुछ दिनों के लिये अपने काम के घटे बढ़ा दें और पहिले की अपेक्षा अधिक वस्तुएँ बनावें। इन वस्तुओं का एक भाग अलग रख दिया जावे और उनका उपयोग तब किया जावे जब वे मनुष्य किसी

व्यय करने से पूजी जमा होती है

प्रकार की उत्पादक वस्तुओं के बनाने में लगे हो। अपने काम के घटों में से मनुष्य कुछ समय तो उपभोग की वस्तुएँ बनाने में लगावे और बाकी उत्पादक वस्तुएँ बनाने में।

परन्तु इसमें उन्हें अपने उपभोग में कुछ कमी करनी पड़ेगी, क्योंकि अब उपभोग की वस्तुओं की मात्रा पहिले की अपेक्षा कम रहेगी। तीसरा प्रकार यह है कि लोग आपस में दो प्रकार के काम बांट सकते हैं। कुछ लोग उपभोग की वस्तुएँ बनावें और कुछ लोग उत्पादक वस्तुएँ। इसमें उपभोग की वस्तुएँ बनाने वाले लोग अपनी बनाई हुई सब वस्तुओं का उपभोग नहीं कर सकते। उनके जो साथी मशीनें आदि उत्पादक वस्तुएँ बना रहे हैं, उनका भी उन्हें पोषण करना पड़ेगा। उत्पादन का औसत समय पूरा होने तक इनका पोषण करना पड़ेगा। अर्थात् उत्पादक वस्तुओं की सहायता से जब तक उपभोग की वस्तुएँ न बनने लगेंगी तब तक इन लोगों का पोषण करना पड़ेगा। इसलिये जो लोग उपभोग की वस्तुएँ बनावें उन्हें सब वस्तुओं का उपभोग नहीं करना चाहिये। इसी प्रकार पूजी का सग्रह करने के लिये लोगों को अपनी पूरी आय नहीं खर्च करनी चाहिये। उन्हें कुछ व्यय अवश्य करनी चाहिये। लेकिन यह पूछा जा सकता है कि लोग अपने उपभोग में कमी क्यों करें? इसका मुख्य कारण यह है कि उपभोग में कमी करने से ही उत्पादक वस्तुओं अथवा पूँजी का सग्रह होता है। उत्पादन में पूँजी का उपयोग करने से थम की उत्पादन शक्ति बढ़ जाती है। इसलिये यदि हम थोड़ा कष्ट सहकर कुछ पूँजी जमा कर लें और फिर अपने सब साधन और शक्ति उपयोग की वस्तुएँ बनाने में लगा दें तो बाद में हमें उपभोग अधिक मात्रा में मिलेगा।

इसलिये पूँजी की बढ़ती बनाने की मात्रा पर निर्भर होती है और वृद्ध लोगो की आय पर निर्भर होती है। यदि आय इतनी कम है कि जीवन की केवल आवश्यकताएँ पूरी करने के बाद कुछ नहीं बचता तो बचत की मात्रा बहुत कम होगी। त्रितनी ऊँची आय होगी देश में बचत की संभावना निर्भर होती है भी उतनी अधिक होगी। लेकिन यदि आय की सतह काफी

ऊँची भी हो तो इसके माने यह नहीं है कि लोग हमेशा उसका कुछ अना बचावेंगे। बचत कई प्रकार की परिस्थितियों और विचारों पर निर्भर होती है।

कई प्रकार की इच्छाएँ मनुष्य को बचत करने की लालसा देती हैं। मनुष्य अग्रसोची होता है। गहावत है अग्रसोची सदा सूची। इसलिये भविष्य में दूरे दिनों के डर से मनुष्य कुछ द्रव्य बचाकर रखने की सोचता है अथवा बच्चों की शिक्षा, उद्योगों की शायी

और बुझाने में आराम करने के विचार से भी मनुष्य कुछ बचत करने का विचार करता है। तीसरे वह अपने रहन-सहन का दर्जा ऊँचा करने के लिये बचाने का प्रयत्न कर सकता है। चौथे मनुष्य की यह इच्छा हो सकती है कि मृत्यु के बाद वह कुटुम्ब के लिये कुछ धन छोड़ जावे, स्त्री और बच्चों के भरण-पोषण का प्रबन्ध कर जावे। इस इच्छा से भी वह धन बचाने का प्रयत्न कर सकता है। पाचवें हमारे समाज में धनी मनुष्यों का आदर होता है, इसलिये वह समाज में मान प्रतिष्ठा पाने के लिये धन संप्रह का प्रयत्न कर सकता है। अन्तिम मनुष्य की कजूस मनोवृत्ति हो सकती है जिसे वह अकारण डर के मारे किसी वस्तु पर स्रब्ध करना नहीं चाहता। यह भी बचत का एक कारण हो सकता है। बचाने की इन इच्छाओं को हम बुद्धिमानी, दूरदृष्टि, उन्नति, कुटुम्ब-प्रेम, अभिमान और कजूसपन कह सकते हैं।

वर्तमान समाज में बचत का एक भाग मिश्रित पूँजीवाली कपनी जैसी सार्वजनिक मस्याओं से भी आता है। इन मस्याओं के प्रबन्धकर्त्ता भविष्य सुरक्षित बनाने के लिये बचत करते हैं। हमारा या निरन्तर उपयोग द्वारा जो मूल्य सार्वजनिक संस्थाओं के बचत करने के लिये बचाया जाता है, उसे पूरा करने के लिये बचत करते हैं। कभी-कभी मदी तथा अन्य प्रकार के संकट के समय जल्दी द्रव्य प्राप्त करने के लिये भी वे बचत करते हैं। कभी-कभी वे अधिक व्यावसायिक साहस करने की नीयत से भी बचत करते हैं। यदि वे किसी साधन जमा कर लेंगे तो बिना कर्ज लिये वे अपने उद्योग का प्रसार कर सकते हैं।

द्रव्य की बचत करने की प्रवृत्ति कई प्रकार की परिस्थितियों पर निर्भर करती है। उदाहरण के लिये जीवन और सम्पत्ति की सुरक्षा अवश्य रहनी चाहिये। नही तो कोई मनुष्य कुछ नहीं बचावेगा। क्योंकि भविष्य में आनन्द जीवन और सम्पत्ति और सुख भोग के लिये मनुष्य कष्ट सहकर जो बचत करता है उसके सुरक्षित रहने में सन्देह हो तो मनुष्य क्यों बचावेगा? वह उसका उपभोग तत्काल न कर लेगा? जिस देश में सामग्रिक पूँजी लगाने की सुविधाएँ प्राप्त हैं, वहाँ बचत करने की प्रवृत्ति बलवान होगी। धन बनाने की प्रवृत्ति पर देश के धर्म, प्रथा, शिक्षा इत्यादि का भी प्रभाव पड़ता है।

रचन की मात्रा पर व्याज दर का भी प्रभाव पड़ता है। इधर हाल में अर्थशास्त्रियों ने इसकी काफी चर्चा की है। मार्शल जैसे लेखकों के मत में व्याज दर का बचत की मात्रा पर गहरा प्रभाव पड़ता है। व्याज दर जितनी ऊँची होगी, अर्थात् बचत पर जितना अधिक लाभ होगा, बचाने की प्रवृत्ति उतनी ही बलवान होगी। इसके विपरीत

ब्याज दर कम होने पर बचाने की इच्छा कमजोर होगी। ब्याज दर अधिक होने पर भी कुछ लोग ऐसे अवश्य होंगे, जो बचत कम करेंगे। जिन लोगों ने केवल इतना बचाने का निश्चय किया है कि भविष्य में एक निश्चित आमदनी भोगने को मिल जाय, उन्हें ब्याज दर ऊँची होने पर अपेक्षाकृत कम बचाना पड़ेगा और ब्याज दर कम होने पर अधिक बचाना पड़ेगा। कुछ लोग ऐसे भी मिलेंगे जो बचाने का क्रम नियमपूर्वक पालेंगे, ब्याज की दर चाहे जो हो। ये लोग या तो धनीवर्ग के होते हैं अथवा बहुत अधिक अग्रगोचरी। इसके सिवा मिश्रित पूँजी की कम्पनियाँ (joint-stock companies) बचत द्वारा काफी धन संचय करती हैं। परन्तु उनकी बचत का कारण ब्याज की ऊँची दर नहीं होती। इसलिये कीन्स (Keynes) के समान लेखकों ने बचत की मात्रा और ब्याज दर के सम्बन्ध में मन्देह प्रकट किया है। उनके मत में ऊँची ब्याज दर आर्थिक कार्यों को शिथिल कर देगी और मुनाफे के लिये लगने वाली पूँजी पर भी उसका प्रभाव अच्छा न होगा। फल यह होगा कि द्रव्य की कुल आय कम हो जायगी और यदि बचत की वही प्रवृत्ति रही तो बचत की मात्रा भी कम हो जायगी। बचत की कुल मात्रा दो बातों से निश्चित होती है—एक तो धन की आय की सतह और दूसरे उस आय में से खर्च करने की प्रवृत्ति। जब धन की आय की सतह नीची होगी तो बचत की मात्रा अपेक्षाकृत कम होगी। परन्तु जैसे-जैसे आय की सतह ऊँची उठती है, वैसे-वैसे बचत की मात्रा भी बढ़ने की आशा रहती है, यदि उसी आय से खर्च करने की प्रवृत्ति बनी रहे।

वास्तविकता यह है कि यदि एक मनुष्य सोच-विचार कर काम करनेवाला है, तो ब्याज दर ऊँची होने पर वह अपनी आय में से अधिक बचत करने का प्रयत्न करेगा। अधिक ब्याज दर का अर्थ बचत पर अधिक लाभ मिलना है। इसलिये मनुष्य की बुद्धि उसे बचाने की प्रेरणा अवश्य देगी। लेकिन बचत करने में मनुष्य अपनी बुद्धि का सबसे कम उपयोग करता है। वह नाना प्रकार के विश्वासों और सामाजिक वृत्तियों से घिरी रहती है। इसके निवादाय में परिवर्तन होने से खर्च में जो परिवर्तन होते हैं, उनके बीच सम्बन्ध स्थापन करने के लिये बचत की मात्रा 'मध्यस्थ' का काम करती है। 'जब उपभोक्ता की आय बढ़ती है अथवा जब दाम गिरते हैं, तब उसके रहन-सहन का दर्जा उसकी आय की बढ़ती हुई शक्ति से पिछड़ जाता है और वह बचत करने में समर्थ होता है।' और जब वस्तुओं के दाम बढ़ते हैं, अथवा आय घटती है, तब इसके विपरीत होता है। इसलिये बचत की मात्रा हमेशा मनुष्य की विवेक बुद्धि पर निर्भर नहीं होती। "फिर भी जब हम इस सम्बन्ध में दूर तक की समस्याओं का विवेचन करते हैं, तब बचत के विवेक बुद्धि सम्बन्धी सिद्धान्त अधिक तर्कपूर्ण मालूम होते हैं।"

दसवां अध्याय

श्रम-विभाजन और उत्पादन का संगठन

(Division of Labour and the Organization of Production)

श्रम-विभाजन (Division of Labour)—वर्तमान आर्थिक व्यवस्था की एक महत्वपूर्ण विशेषता श्रम-विभाजन है। प्रारम्भिक काल में आदि जातियों में किसी न किसी प्रकार श्रम-विभाजन होता था। ईसाई धर्म में आदिकाल सम्बन्धी एक कथा है जिसके अनुसार मृष्टि के आदि में ईडन के बगीचे में आदम तो जमीन खोदने का काम करता था और उसकी स्त्री ईव घर में चर्खा चलाती थी। प्रारम्भ में श्रम-विभाजन कुटुम्ब तक सीमित था। कुछ समय बाद लोग कुटुम्ब के बदले ग्राम को आर्थिक इकाई मानने लगे। एक ग्राम को आर्थिक दृष्टि से स्वावलम्बी इकाई बनाने के लिये ग्राम के विभिन्न कुटुम्ब विभिन्न धन्धे करने लगे। जैसे-जैसे भौतिक सम्पत्ता की उपति हुई, तरह-तरह की नई-नई मशीनों का आविष्कार हुआ, आवागमन के साधन सुगम हुए जिससे बाजारों का विस्तार बढ़ा और आर्थिक क्षेत्र अधिक विस्तृत हुआ। इसका परिणाम यह हुआ कि श्रम का विभाजन अधिक बारीक और जटिल हो गया।

श्रम-विभाजन के लिये दो बातें आवश्यक हैं—(अ) बाजार का विस्तार और (ब) लगातार उत्पादन। यदि किसी वस्तु के उत्पादन के श्रम को उचित रूप से विभाजित करना है, तो बहुत से आदमियों को कई प्रकार के कार्यों में बाजार का विस्तार लगाना पड़ेगा। इसलिये उत्पादन भी बड़े पैमाने पर करना पड़ेगा। जब बड़े पैमाने पर उत्पादन होगा, तो उसकी खपत के लिये विस्तृत बाजार चाहिये, नहीं तो अधिक उत्पादन से कोई लाभ न होगा। अधिक उत्पादन के लिये बड़े बाजार की आवश्यकता होती है। इसलिये श्रम का विभाजन बाजार के विस्तार द्वारा सीमित होता है। दूसरे यदि श्रम-विभाजन बारीक ढंग पर करना है, तो उत्पादन लगातार होना चाहिये। यदि लगातार उत्पादन उत्पादन का काम बीच-बीच में रुक जाता है तो बेकारी के दिनों में श्रमिक को अन्य काम खोजना पड़ता है। तब हम श्रम विभाजन के अधिकतम आर्थिक लाभ को नहीं पा सकते।

श्रम-विभाजन दो प्रकार का होता है। एक साधारण और दूसरा मिश्रित (complex)। साधारण प्रकार के श्रम-विभाजन में एक श्रमिक उत्पादन के कई भागों में से एक भाग का सब प्रकार का काम पूरा-पूरा करता है, जैसे कि जूता बनाने वाला

माँची या बहई। निश्चित प्रकार के श्रम-विभाजन में उत्पादन के कई भागों में से एक भाग का काम भी कई आदमियों और दिनों में बट मौसोलिक श्रम-विभाजन जाता है। जूते के कारखाने में जूते का एक जोड़ा एक आदमी द्वारा नहीं बनाया जाता। उसमें अर्न्त आदमियों का श्रम और कारीगरी लगी रहती है। श्रम-विभाजन का एक अन्य पहलू है, जिसे मौसोलिक श्रम-विभाजन (geographical division of labour) कहते हैं। जब रेलवे, नहर और ब्रह्मांडों के आविष्कार के कारण आवागमन के साधनों में उन्नति हुई तो कोई स्थान-विशेष अपना देग-विशेष किसी वस्तु-विशेष के उत्पादन में विशेषता प्राप्त करने लगा। बहुधा उस स्थान अपना देग को उस वस्तु-विशेष के उत्पादन की कुछ स्वाभाविक सुविधाएँ अपना रचि या कारीगरी प्राप्त रहती है। उदाहरण के लिये बंगाल विशेषकर जूट की फलन पैदा करता है और बरार कानन।

श्रम-विभाजन से लाभ और हानि (Advantages and Disadvantages of Division of Labour)—श्रम-विभाजन के लाभ बहुत पहिले आदम स्मिथ ने वर्णन कर दिये हैं। सबसे बड़ा लाभ यह है कि उत्पादन में उचित मनुष्य को उचित बहुत अधिक वृद्धि होती है। आदम स्मिथ ने लिखा था कि काम पर लगाता है आदमीन बनानेवाला एक मनुष्य अकेले दिन भर में २० दिन से अधिक नहीं बना सकता, परन्तु यदि उचित रूप से श्रम-विभाजन कर दिया जाय तो १० मनुष्य एक दिन में कम से कम ४,८०० दिन बना सकते हैं। उत्पादन में इस वृद्धि के कई कारण हैं। पहिला कारण यह है कि यदि काम का विभाजन उचित रूप से किया जाय तो प्रत्येक मनुष्य को वह काम दिया जा सकता है जिसके लिये वह सबसे अधिक उपयुक्त है। इनमें श्रम की चतुरदमर्जी न होनी, क्योंकि जो काम एवं आपारण बेसीसा मजदूर कर सकता है, वह काम एक सीखे हुए कारीगर को न करना पड़ेगा। इसमें अपनी रचि के अनुसार काम करने का सबसे अच्छा मौका मिलता है। दूसरा कारण यह है कि श्रम-विभाजन से प्रत्येक श्रमिक की योग्यता बढ़ जाती है। जब कोई मनुष्य बहुत समय तक लगातार एक ही काम करता रहता है, तो वह उसके करने में विशेष कुशलता प्राप्त कर लेता है। इनलिये स्वाभाविक है कि श्रमिक को अधिक अधिक कार्यकुशल हो जाने। इस प्रकार की कुशलता प्राप्त करने में एक और लाभ है। समभव है कि एक आदमी दूसरे की अपेक्षा प्रत्येक काम की अच्छे ढंग से करे, परन्तु उसकी कारीगरी भी अन्य मनुष्यों की अपेक्षा कुछ कामों में विशेषतः से दिखाई देगी। यदि ठीक ढंग से श्रम का विभाजन किया जाय तो वह आदमी केवल वही काम करेगा, जहाँ उसकी कुशलता सबसे अधिक समर्पणी। तुलनात्मक लागत के सिद्धान्त (theory of 'comparative cost') के सम्बन्ध में यह निष्पन्न विशेषरूप से लागू होता है और इसके

विदेशी व्यवसाय में देश को बहुत लाभ होता है। तीसरा कारण यह है कि श्रम-विभाजन से समय और औजारों की बचत और विषादित समय और औजारों की होती है। चूंकि श्रमिक को एक ही प्रकार का काम लगातार करना पड़ता है, इसलिये एक काम से दूसरे काम पर जाने में उसका समय नष्ट नहीं होता। समय की बचत अन्य प्रकार से भी होती है। चूंकि श्रमिक को उत्पादन कार्य का एक अंश सीखना पड़ता है इसलिए मशीन में भी अधिक समय नहीं लगता। इस प्रकार समय और श्रम की बचत हो जाती है। औजारों की भी बचत होती है। प्रत्येक मशीन एक विषय प्रकार के काम में लाई जाती है। उसे कई प्रकार के कामों के लिये बार-बार खोलना जमाना नहीं पड़ता। चौथा कारण यह है—श्रम-विभाजन के कारण मशीनों का आविष्कार बहुत अधिक हुआ है। आडम स्मिथ ने मशीनों का आविष्कार एक उदाहरण दिया है। एक लड़का भाफ के इंजिन पर काम करता था। उसने एक उपाय ढूँढ़ निकाला, जिससे उसका काम भी चालू रहे और उसे खेलने के लिये समय भी मिल जाय। इस उपाय न भाफ-इंजिन में बहुत उत्पत्ति कर दी। ज्यों-ज्यों उत्पादन का श्रम बढ़ता जाता है, त्यो-त्यो वह अधिक सरल भी होता जाता है। यहां तक कि कुछ काम केवल मशीनों द्वारा हो सकते हैं। इस प्रकार श्रम-विभाजन से उत्पादन में बहुत वृद्धि होती है और उत्पादन की लागत में काफी कमी हो जाती है।

लेकिन श्रम-विभाजन से कई प्रकार की हानियां भी हानी हैं। जब मनुष्यों में अत्यधिक श्रम विभाजन हा जाता है, तो उससे निम्नलिखित हानियां होती हैं। एक तो कुशलता और जिम्मेदारी कम हो जाती है। श्रमिक केवल मशीन चलानेवाला रह जाता है। उसे अपने काम में आनन्द नहीं मिलता, अपनी बनाई हुई चीजां पर अभिमान नहीं होता, क्योंकि घामानव में वह उसकी बनाई हुई नहीं है। न जाने उसमें किन्तु मनुष्यों का श्रम लगा है और गायद वे मनुष्य एक दूसरे से हजारों मील दूर रहते हैं। एक दूसरे से परिचित नहीं हैं। एक वस्तु का पूर्णरूप में बनाने की जिम्मेदारी हजारों लोगों में बंटी हुई है, इससे वह किसी की जिम्मेदारी नहीं रह जाती। दूसरे श्रम-विभाजन से एक मनहूसियत आ जाती है। दिन पर दिन उसी मशीन पर वही काम करते-करते बुद्धि मंद हो जाती है, कला भाव मंद पड़ जाता है और दृष्टि संकुचन हो जाती है। मनुष्य में मनहूसियत आ जाती है किसी नये काम पर हाथ उठाने की क्षमता और आत्मविश्वास नहीं रह जाता। तीसरे किसी काम के एक अंग पर अत्यधिक निमग्न होने से बेकारी का खतरा बढ़ जाता है। यदि किसी कारण से उस वस्तु

की मांग कम हो जाय तो उसके उत्पादन में लगे हुए आरमी बेकार हो जायेंगे।

अत्यधिक स्थानानुसार धर्म-विभाग (territorial division of labour) के कारण निम्नलिखित हानियां हो सकती हैं। यदि देश का एक भाग किसी एक वस्तु पर निर्भर हो जाता है और यदि किसी कारणसे उस समय बेकारी का दर बहुत बढ़ जाता है तो वह निर्भरता उस भाग के लिये सत्रताक हो जाती है। यदि एक देश अपने आवश्यक वस्तु के लिये किसी अन्य देश पर निर्भर है तो युद्ध होने पर उस देश का आयात बन्द हो सकता है। दूसरे अत्यधिक स्थानानुसार धर्म-विभाजन से उद्योग-धन्धों का स्थानीयकरण (localization of Industries) हो जाता है। स्थानीय धर्मों में केवल एक प्रकार के मजदूरों की मांग होगी, लोहे के धर्मों में दक्षिण भागों की मांग रहती है। वहां म्बियों और दन्धा के लिये काम नहीं रहता। इसलिये वहां के मजदूरवर्ग के एक कुटुम्ब की औसत आय बहुत कम होगी, चाहे कुटुम्ब के पुरुष भले ही अत्यधिक अधिक मजदूरी पाते हों। इसका उपाय यह है कि ऐसे बड़े-बड़े उद्योगों के आय-मात्र सहायक उद्योग स्थानित करने चाहिये, जहां म्बिया और दन्धा को भी काम मिल सके।

उत्पादन बन्द होने का दर रहता है

काम नहीं रहता। इसलिये वहां के मजदूरवर्ग के एक कुटुम्ब की औसत आय बहुत कम होगी, चाहे कुटुम्ब के पुरुष भले ही अत्यधिक

उद्योगों का स्थानीयकरण होता है

मशीन का उपयोग, उसके लाभ और हानियां (The Use of Machinery : Its advantages and disadvantages)—हम देख चुके हैं कि आधुनिक जीवन में धर्म-विभाजन ने जो जटिल रूप धारण कर लिया है

मशीन के उपयोग के आर्थिक परिणाम

उसका मशीन के आधिपत्य और औद्योगिक शक्ति के साथ परिणत सम्बन्ध है। अब हम यह विचार करेंगे कि श्रमिकों का काम मशीनों से लेने में उसके आर्थिक परिणाम क्या होते हैं और उनमें क्या बुराईयां पैदा होती हैं। मशीन का उपयोग करने से निम्नलिखित आर्थिक परिणाम होते हैं। कुछ ऐसे काम होते हैं, जो केवल मनुष्य की शक्ति से पूरे नहीं हो सकते। उनमें मशीन और प्रवृत्ति की शक्तियों का उपयोग आवश्यक होता है। कुछ ऐसे काम होते हैं, जो मशीनों की सहायता से बड़ी सरलता से किये जा सकते हैं। एक श्रेण (class) बाव जिन भारी वजनदार वस्तुओं को उठा देता है, वे मनुष्य की शक्ति से नहीं उठ सकते। प्रायः मनुष्य की अंशा मशीन वही तेजी से काम करती है और मनुष्य से अधिक उत्पादन भी करती है। मशीन के काम में फरक नहीं होता, एक-सा होता है। यह बात मनुष्य के काम में नहीं पाई जाती। क्योंकि मशीन तो अपना काम ठीक-ठीक प्रकार दुहराती रहती है। मशीन के पंच-मुराजों की बनावट आकार-प्रकार एक-सा रहता

मशीन का सबसे अधिक हानिकर प्रभाव पूँजीपति और श्रमिकों के आपस के सम्बन्धों पर पड़ता है। जो श्रमिक पहिले ग्रामीण उद्योगों में लगे थे, वे एकाएक बेकार हो गये और काम की खोज में बड़े-बड़े औद्योगिक केन्द्रों की ओर जाने कुछ श्रुतियों के रहते भी को लाचार हुए। उन्हें बड़े-बड़े कारखानों में काम मिल सकता है, पर उनकी पहिले की स्वतन्त्रता चली जाती है। कारखाने लाभदायक सिद्ध हुई हैं के ऊँची तनस्वाह पानेवाले मजदूर और श्रमिकों में व्यक्तिगत सम्बन्ध नहीं रहता। वे एक प्रकार से मशीनों के एक अंग हो जाते हैं। ग्रामीण उद्योगों में जो मधुर कौटुम्बिक वातावरण होता था, यह भका जाता है। पूँजीपति और श्रमिक सोचने लगते हैं कि उनके स्वार्थ परस्पर विरोधी है। येनी-युद्ध या वर्ग-युद्ध के बीज पड़ने यहाँ से आरम्भ होने हैं। मशीन का हानिकर प्रभाव श्रमिकों के स्वास्थ्य और नैतिक विचारों पर भी पड़ता है। उन्हें कई घंटों तक लगातार अस्वास्थ्यकर वातावरण में काम करना पड़ता है और अस्वास्थ्यकर वस्तुओं में रहना पड़ता है। स्त्रियों और बच्चों से उनके स्वास्थ्य का विचार किये बिना काम लिया जाता है। स्त्रियों और पुरुषों के मेल-ओल में कोई बाधा नहीं रहती और उन लोगों के निवास-स्थान इस प्रकार के होते हैं कि उनमें दूषित अर्थात्कृता का क्षीप्र प्रचार हो जाता है। ये सब बुराईया केवल मशीन के उपयोग के कारण उत्पन्न नहीं होतीं और न ये स्थायी होती हैं। औद्योगीकरण की प्रारम्भिक स्थिति में उचित प्रबन्ध न करने से तथा पूँजीपतियों के लालची स्वभाव के कारण ये बुराईया उत्पन्न होती हैं। यदि कारखानों-सम्बन्धी (factory laws) कानूनों का उचित रूप से पालन किया जाय और यदि लोग मजदूर कल्याण कार्य (labour welfare) में अधिक दिलचस्पी लेने लगे तो ये बुराईया बहुत हद तक दूर हो सकती हैं। मशीन के उपयोग में कुछ श्रुतियाँ अवश्य हैं, परन्तु जाति का उससे बहुत लाभ हुआ है। उससे मनुष्य जीवन अधिक सुखी और पूर्ण हो गया है।

मशीन और बेकारी (Machinery and Unemployment) — हमेशा तो नहीं, पर प्रायः मशीनों से श्रम की वृद्ध होती है। जब मशीनों का उपयोग आरम्भ होता है, तब प्रायः कुछ समय के लिये कुछ श्रमिकों की आवश्यकता नहीं रहती। जो काम पहिले सौ मनुष्यों द्वारा होता था, वही अब पाँच मनुष्यों द्वारा पूरा हो सकता है। इसलिये कुछ समय के लिये मशीनों के उपयोग से श्रमिकों में साधारण बेकारी फैलती है। पूँजी और श्रम में एक प्रतियोगिता-शी होती है और वे एक दूसरे का स्थान छीनते हैं।

इस कारण से श्रमिक प्रायः मशीन के उपयोग का विरोध करते आये हैं। औद्योगिक क्रांति के समय में हालैंण्ड में मजदूर बहुत लड़ाई-झगड़े करने थे और कारखाने में नई लगाई हुई मशीनें तोड़-फोड़ देते थे, क्योंकि उन्होंने वे धारण उनमें बेकारी फैलती थी। परन्तु परिस्थिति इतनी बुरी नहीं है, जितनी मजदूर नेता उभे बन गये हैं। बाद-विवाद

के जोश में लोग यह भूल जाते हैं कि मजदूर और पूँजी के सहयोग से राष्ट्रीय आय सम्भव होती है। बिना थम के पूँजी मरी हुई वस्तु है और आविष्कार और बेकारी बिना पूँजी के थम अयोग्य रहता है। परस्पर सहयोग करने से दोनों की आय बढ़ती है। वास्तव में मशीनों के उपयोग से दीर्घ काल में बेकारी की जगह राष्ट्र में कुछ काम बढ़ता है और अधिक लोग काम पाते हैं। मान लें कपड़े के उद्योग में एक मशीन लगाई गई है, जिससे थम की बचत होती है। तो कुछ समय के लिये कुछ आदमी बेकार अवश्य हो जायेंगे। परन्तु शीघ्र ही उन्हें फिर काम मिल जायगा। मशीनों के उपयोग के कारण सूती कपड़े सस्ते हो जायेंगे। यदि इन कपड़ों की मांग लोचदार है तो उपभोक्ता उन्हें अधिक खरीदेंगे। इससे उद्योग का विस्तार होगा और बेकार थमिकों में से कुछ को फिर काम मिल जायगा। परन्तु यदि मांग बेलोच है और उपभोक्ता अपनी कपड़ों की खरीद नहीं बढ़ाते तो उन कपड़ों की बिक्री कम होगी और वह पहिले की अपेक्षा सस्ता हो जायगा। इसलिये उपभोक्ता के पास अन्य वस्तुओं पर अधिक खर्च करने के लिये कुछ द्रव्य बच जायगा। फल यह होगा कि अन्य उद्योगों में उत्पादन बढ़ेगा और उनमें से कुछ बेकार थमिकों को काम मिलेगा। कुछ थमिकों को मशीन बनाने के कारखानों में काम मिलेगा। अन्तिम मशीनों के उपयोग से काम में लगे हुए थमिकों को पहिले से अधिक मजदूरी मिलेगी, क्योंकि मशीनों से थमिकों की उत्पादन शोभ्यता बढ जाती है। अब ये थमिक वस्तुओं पर अधिक खर्च करेंगे और इनकी आवश्यकताएँ पूरी करने में अन्य मजदूरों को काम मिलेगा। इस प्रकार धीरे-धीरे बेकार मजदूरों को किसी न किसी धन्धे में काम मिल जायगा। यह भी याद रखना चाहिये कि मशीनों के कारण वस्तुओं के दाम सस्ते हो जाते हैं और जहाँ तक उपभोक्ता की दृष्टि से मजदूरों का सम्बन्ध है, वहाँ तक सम्पूर्ण मजदूरवर्ग की भलाई होती है। वास्तव में जिन वस्तुओं का उपयोग अधिकतर मजदूरवर्ग करता है, उनमें उन्नति और आविष्कार अधिक जल्दी होते हैं। इसलिये यह कहना सत्य है कि निवृत्तकाल में पूँजी और थम प्रतियोगी है, तथापि दीर्घकाल में वे सहयोगी हैं।

यह सब दीर्घकाल में होता है। अन्तरिम काल में जब बहुत हेर-फेर होते हैं, तब बहुत से थमिक बरबाद हो सकते हैं। बहुत से थमिक बहुत कष्ट और प्रयत्न के बाद किसी ऐसे धन्धे में काम पावेंगे, जिसे उन्होंने सीखा नहीं है। इसलिये उन्हें मजदूरी कम मिलेगी। बेकारी का समय एक ओर तो उद्योगपतियों पर निर्भर करता है कि नई परिस्थितियों का उपयोग वे कितने समय में करते हैं और दूसरी ओर थमिकों पर निर्भर करता है कि वे कितने समय में नये धन्धों में काम करने योग्य हो सकते हैं।

उद्योग में बड़ी मात्रा की उत्पत्ति के लाभ (The Advantages of Large-Scale Production in Manufacture)—थम-विभाग और मशीन के उपयोग का निश्चित परिणाम बड़ी मात्रा में उत्पादन होता है। बड़े पैमाने

पर उत्पादन में कुछ लाभ होने हैं। मार्ग के समान उन लाभों को हम उत्पादन की आन्तरिक और बाह्य बचत कह सकते हैं। बाह्य बचत (external economics) उसे कहते हैं, जिसकी एक कारखाने या फर्म के विस्तार के कारण नहीं होती। वह देश भर के पूरे उद्योग के विस्तार के कारण होती है। इसका अच्छा उदाहरण बड़ी मात्रा में बनाई जानेवाली मशीना की कीमत है। बड़े की मिलें जितनी अधिक होगी, उनकी मशीनें उनकी अधिक मात्रा में बनाई जाएंगी और उनकी कीमत भी कम होगी जायगी। स्थानीयकरण के लाभ इसी वग में आते हैं।

आन्तरिक बचत (Internal Economics) वह है, जिसकी फर्म को उसके विस्तार के कारण प्राप्त होता है। इस प्रकार की बचत एक ही उद्योग के माध्यम विस्तार पर निर्भर करती है और दूसरे फर्मों के विपणन के योग्यतापूर्ण प्रवर्ध और परिचालन पर। बड़ी मात्रा में उत्पादन में लगी हुई किसी फर्म को निम्नलिखित प्रकार की आन्तरिक बचत हो सकती है।

(१) योग्यता की बचत—लाभप्रद उत्पादन के लिए यह आवश्यक है कि प्रत्येक मनुष्य एक निश्चित काम में लगातार लगा रहे और वह काम ऐसा हो जिसमें वह अपनी अधिक से अधिक बुद्धि और योग्यता लगा सके। थम विभाजन को उसकी चरम सीमा तक पहुँचा देने में योग्यता की बचत प्राप्त होती है।

(२) मशीन की बचत—कोई बड़ा कारखाना कीमती मशीना का उपयोग कर सकता है, जो किसी विशेष कार्य के लिए बनाई गई हो। वह अच्छी से अच्छी और नवीनतम मशीनें खरीद सकता है। इसमें उसे छोटे कारखानों की अपेक्षा बहुत लाभ होगा।

(३) सामान की बचत—बड़े कारखाने में उप-उत्पत्ति या फालतू पैदावार (by-products) का उपयोग करके खर्च घटाया जा सकता है और लाभ बढ़ाया जा सकता है। यदि उप-उत्पत्ति में कुछ कीमत प्राप्त हो जाय तो प्रधान वस्तु कम दाम पर बेची जा सकती है।

(४) बड़े पैमाने पर खरीद और बिक्री में बचत—बड़े कारखानों को अच्छे सामान माली दर में मिल जाते हैं। उनकी बिक्री की लागत या खर्च भी कम होता है। वह अच्छे ढंग में विज्ञापन कर सकता है और प्रति इकाई पर विज्ञापन का खर्च कम होगा। वह फुटकर बिक्री के लिए अपनी दुकानें खोल सकता है और दाल का मुनाफा मुद ले सकता है।

(५) बाजार की तेजी-मंदी का प्रभाव बड़े कारखानों पर छोटे कारखानों की अपेक्षा कम पड़ता है—बड़े कारखानों का प्रबंधकर्ता या मैनेजर प्रायः ऐसा व्यक्ति होता है जिसे काफी दूरदर्शिता और अनुभव होता है। वह बतला सकता है कि उसके कारखाने के उत्पादन की मांग भविष्य में कैसी होगी। उसी हिसाब से वह उत्पादन का संचालन करता है। वह प्रतिभागिता का मुनाफा माहमपूर्वक करता है। प्रबंधकर्ता अपना समय कारखाने की छोटी छोटी बातों में नष्ट नहीं करता। वह अपनी बुद्धि और ज्ञान बाजार

को परिस्थिति जानने में लगाता है। उसका मतत प्रयत्न लागत खर्च कम करने और माल की बिक्री बढ़ाने की ओर रहता है।

(६) प्रयोग और अनुसन्धान—बड़ा कारखाना प्रयोग और अनुसन्धान पर काफी शर्च कर सकता है। परन्तु इससे उसका खर्च प्रति इकाई अधिक नहीं बढ़ता। वह उत्पादन के तरीकों में उन्नति कर सकता है। नये-नये कच्चे सामानों का उपयोग कर सकता है और वैज्ञानिक अनुसन्धान का लाभ सबसे पहिले उठा सकता है।

व्यवसाय के विस्तार की सीमा (Limits to the Expansion of a Business)—अब प्रश्न यह उठता है कि बड़े पैमाने के लाभप्रद उत्पादन को देखते हुए कारखानों का बहुत अधिक विस्तार क्यों नहीं होता? वास्तव में प्रत्येक उद्योग में हम छोटे-छोटे कारखाने देखते हैं। इसका क्या कारण है? इसका कारण यह है कि बड़ी मात्रा में उत्पादन से होनेवाले लाभ की भी सीमा होती है। बात यह है कि जब किसी फर्म का विस्तार होता है, तब प्रायः उससे होनेवाले लाभ में क्रमागत ह्रास होने लगता है। विस्तार के कारण उसके सामने बहुत-सी कठिनाइयाँ भी आ जाती हैं। एक तो श्रम-विभाजन और बड़ी मशीनों से होनेवाली बचत की भी सीमा होती है। एक स्थिति ऐसी आती है, जब अधिक विस्तार से मशीन सम्बन्धी लाभ नहीं होता। “छोटी भट्टी की अपेक्षा बड़ी भट्टी में अधिक बचत होती है। परन्तु एक स्थिति ऐसी आ जाती है, जहाँ से अधिक विस्तार में लाभ नहीं होगा।” दूसरे मनुष्य की शक्ति की भी एक सीमा होती है। इस कारण से भी फर्म के विस्तार में बड़ी बाधा होती है। व्यवसाय के विस्तार के साथ-साथ प्रबन्ध और देख-रेख सम्बन्धी कठिनाइयाँ भी बढ़ती जाती हैं। जब जब श्रम विभाजन अधिक बढ़ता है, और एक नई शाखा या नया विभाग खोला जाता है, तब विभिन्न विभागों को सम्बद्ध करने का काम अधिक सम्बद्ध करने की कठिनाई कठिन हो जाता है। “एक बड़ा फर्म पहियों के अन्दर पहियों की एक कतार के समान है। वह एक शासनसूत्र के समान है।

जिसमें प्रत्येक निर्णय लेते समय एक आदमी की सलाह लेनी पड़ती है, दूसरे आदमी से पूछ-ताछ करनी पड़ती है, तीसरे आदमी से आज्ञा लेनी पड़ती है, चौथे आदमी से समझौता करना पड़ता है और इस प्रकार निर्णय लेने में चाहे जितना समय लग जाता है।” एक समय ऐसा आता है, जब फर्म बहुत भारी हो जाता है और उसका प्रबन्ध करना कठिन हो जाता है। विभिन्न विभागों को सम्बद्ध और मगठिन करना, हजारों श्रमिकों के काम की देख-रेख करना, कई शाखाओं को सभालना यह सब काम इतना भारी हो जाता है कि बड़ी मात्रा में उत्पादन की जो बचत होती है, उस सबको वह निगल जाता है। तीसरे बड़े पैमाने पर उत्पादन करने के लिये किसी फर्म को काफी धन की आवश्यकता पड़ेगी। सम्भव है कि विस्तार करने के लिये उपयुक्त समय पर रुपया न मिले। जो व्यवसायी अपने फर्म का विस्तार करना चाहते, यदि उसके पास आवश्यक धन नहीं

है तो उमेदवार अथवा अन्य सस्याओं से लेने का प्रबन्ध करना पड़ेगा। परन्तु सम्भव है कि वे व्याज दर अधिक मांगें जो वह न दे सकें। तब वह धन सम्बन्धी बाधाएँ अपने फर्म को मिश्रित पूँजीवाली कम्पनी (joint-stock company) बनाकर जनता से रुपया इकट्ठा करने का प्रयत्न करेगा। तब उसकी व्यक्तिगत स्वतन्त्रता खतम हो जायगी, क्योंकि उसे हिस्सेदारों की इच्छानुसार काम करना पड़ेगा। हमका उससे साहस और योग्यता पर विरगीत प्रभाव पड़ सकता है। जिसमें उससे फर्म का मुद्रबन्ध और कुशलता बिगड़ने का डर रहता है। चौथा उत्पादित माल में काफी तेजी-मंदी का डर रहता है। हमसे बड़ा कारखाना नुकसान में आ सकता है। बड़े कारखाने का ढाँचा और प्रबन्ध बड़े पैमाने पर होता है। इसलिये जब मान का रस बदलता है, तो कारखाने की नई परिस्थितियों के अनुसार बदलने में बड़ी कठिनाई होती है। इसके कारण व्यवसाय के विस्तार में बड़ी बाधा आती है। अन्त में यद्यपि किसी फर्म में विस्तार द्वारा उत्पादन की वृद्धि करने की शक्ति होती है परन्तु वह वास्तव में ऐसा करने में समर्थ नहीं, क्योंकि 'विस्तार की लागत' के कारण उसे लाभ विस्तार की लागत की संभावना न हो। विस्तार की लागत बाधक बन सकती है। अपने उत्पादन की बिक्री के लिये फर्म को रुपया खर्च करना पड़ेगा। विस्तार करने के प्रयत्न में बिक्री का संगठन करने में इतना खर्च बड़ सकता है कि विस्तार से कोई लाभ न हो। अपूर्ण बाजार तथा उदासीन सरोदार व्यवसाय के विस्तार को सीमित कर देने हैं।

छोटे कारखानों को उत्पादन सम्बन्धी कुछ सुविधाएँ प्राप्त रहती हैं, जिनके कारण उनका अस्तित्व बना रहता है। छोटे व्यवसायों के मालिकों की व्यक्तिगत शक्ति उनकी बड़ी भारी सम्पत्ति और साधन होती है। कुछ ऐसे आदमी छोटे उत्पादक की सुविधाएँ होते हैं, जो दूसरों की अपेक्षा स्वयं अपने लिये अधिक लगन और योग्यता के साथ काम करेंगे। वे काम का प्रत्येक अंग अच्छी तरह देखभाल कर सकते हैं। मजदूर हरदम उनकी दृष्टि के सामने रहते हैं, इसलिये कामचोरी का मौका नहीं आता। मालिक के व्यक्तित्व और कार्यशक्ति का प्रभाव मजदूरों पर भी पड़ता है और वे जी लगाकर काम करते हैं। छोटे व्यवसायों की दूसरी सुविधा यह है कि उनके सामने परस्पर विरोधी विभागों की सम्बद्ध करने का प्रश्न नहीं आता। छोटे-से फर्म की छोटे-से आदमियों से सलाह और पूछ-ताछ करनी पड़ती है, इसलिये वह निर्णय भी शीघ्रतापूर्वक कर सकता है। जिस उद्योग में जल्दी-जल्दी तत्काल निर्णय

। E. A. G. Robinson. 'The Structure of Competitive Industry', Page 120.

करने पड़ते हैं, वहाँ छोटे फर्मों की ही विजय होती है और वे उन्नति करते हैं। इसलिये जिन उद्योगों में फैशन और उत्पादन के तरीके जल्दी-जल्दी बदलते रहते हैं, उनमें अधिकांश छोटे फर्मों की बहुतायत रहती है। इन उद्योगों में प्रामाणिकता या दर्जाबन्दी (Standardisation) संभव नहीं होती। छोटे उत्पादक को बलात्मक वस्तुएँ बनाने की भी सुविधाएँ रहती हैं। वह प्रत्येक वस्तु के बनाने में अधिकांश समय लगा सकता है। उसकी वस्तुओं की बनावट अच्छी रहेगी। इस प्रकार के उद्योगों में अभी तक छोटे उत्पादक बड़े-बड़े उत्पादकों का मुकाबिला माहस और सफलतापूर्वक करता आया है।

उद्योगों का स्थानीयकरण, उसके कारण और परिणाम (Localization of Industries Its Causes and Effects) — उद्योगों के स्थानीयकरण का अर्थ यह है कि विशेष प्रकार के धन्य देश के अलग-अलग स्थानों में केन्द्रित हो जाते हैं। जब एक ही वस्तु बनानेवाले या बेचनेवाले बहुत-से फर्म विशेष क्षेत्रों में केन्द्रित हो जाते हैं, तब ऐसा कहा जाता है कि इस उद्योग का इस क्षेत्र में स्थानीयकरण हो गया। जैसे कि भारत में जूट का उद्योग कलकत्ता में केन्द्रित है और स्काटलैण्ड में डडी में। भारतवर्ष के सूती कपड़े का उद्योग बहुत कुछ बम्बई और अहमदाबाद में केन्द्रित है।

देश के विभिन्न भागों में विभिन्न उद्योगों का स्थानीयकरण किन कारणों से होता है ? कोई भी उत्पादक अपने व्यवसाय को ऐसे स्थान में स्थापित करने का प्रयत्न करेगा, जहाँ उत्पादन-खर्च कम से कम हो। इसलिये वह स्थान चुनने स्थानीयकरण के कारण समय कई बातों को ध्यान में रखेगा। जिससे एक तो उत्पादन की लागत कम हो और दूसरे आवागमन का खर्च कम से कम हो। इन कारणों को हम भौतिक आर्थिक और राजनैतिक विभागों में बांट सकते हैं।

भौतिक कारण सबसे अधिक महत्वपूर्ण है। इनमें जलवायु जमीन अथवा खनिज पदार्थों का पास में होना और जमीन अथवा पानी द्वारा सुगम आवागमन शामिल है। घातुओं के उद्योग वहाँ केन्द्रित हुए हैं, जहाँ या तो खदानें पास में हैं या ईंधन पास में है। यदि कच्चा माल और ईंधन एक ही स्थान में प्राप्त हो, तो स्थानीयकरण बड़ी आसानी से हो जाता है। चूँकि बिहार और छोटा नागपुर में लोहे और कोयले की खदानें पास-पास में हैं, इसलिये वहाँ लोहे के कई कारखानें स्थापित हो गये हैं। भौतिक और जलवायु सम्बन्धी कारण वच्चे सामानों का वितरण और किसी कारखाने की स्थिति के लिये वातावरण निर्दिष्ट करने हैं। इन्हीं के द्वारा चन्दर-गाहा, ममुद्र और नदिया की स्थिति और महत्व निर्दिष्ट होता है, क्योंकि वच्चे

और बने हुए माल के आवागमन के ये माधन है। केन्द्रीयकरण बहुत हद तक बाजार के विस्तार पर निर्भर होता है और बन्दरगाहों तथा नदियों

(२) भौतिक और जल-द्वारा बाजार का विस्तार बढ़ जाता है। इंग्लैंड में बायु सम्बन्धी कारण अधिकतर उद्योग बन्दरगाहों के पास स्थित हैं। वहाँ से बेमारे ममार के बाजारों में अपना माल भेजते हैं। यदि

पाम में उत्पादन के लिये चालक-शक्ति प्राप्त हो तो वह भी स्थानीयकरण का एक कारण हो जाती है। पहिले जमाने में तेज बहने-

(३) चालक-शक्ति का वाली नदियों के किनारे कारखाने स्थापित किये जाते थे। आक्ल कारखाने वहाँ केन्द्रित होते हैं, जहाँ जल-विद्युत्-शक्ति या कोयले की खदानें हैं।

आर्थिक कारणों में बाजार तक पहुँच (accessibility) सबसे महत्व-पूर्ण है। इसमें सन्देह नहीं कि आर्थिक कारण नदियों और बन्दरगाहों की भौतिक स्थिति में घटिष्ठ सम्बन्ध रखते हैं। प्रायः बड़े-बड़े शहरों के आस-

(४) आर्थिक कारण पास कारखाने स्थापित किये जाते हैं, जहाँ उनका माल आसानी से बिक सके। बहुत से उद्योग बड़े-बड़े रेलवे जंक्शनों के पास

(१) बाजार तक पहुँच केन्द्रित हो जाते हैं, क्योंकि वहाँ भी उन्हें बड़े बाजार मिलने की सुविधा रहती है। स्थानीयकरण का एक महत्वपूर्ण कारण काफ़ी मात्रा में धर्म मिलने

की सुविधा भी है। कलकत्ता में बहुत से उद्योगों के स्थानीयकरण का एक कारण यह भी है कि कलकत्ता तथा उसके आसपास मजदूर काफ़ी संख्या में मिलते रहते

हैं। कभी-कभी ऐसा होता है कि सामाजिक, धार्मिक (२) काफ़ी मात्रा में तथा राजनैतिक कारणों से एक प्रकार का काम जाननेवाले कुशल कारीगर और मजदूर एक स्थान में बस जाते हैं। इस

कारण से भी उस स्थान पर कोई उद्योग केन्द्रित हो सकता है। क्योंकि वहाँ धर्मिक मिलने की सुविधा रहती है।

राजनैतिक कारणों में राजघरानों की कृपा उद्योगों के केन्द्रीयकरण में बहुत सहायता पहुँचाती है। ढाका में मलमल का उद्योग और

(३) राजनैतिक कारण राजा की कृपा मुग़लशाह में रेशम का उद्योग वहाँ के हिन्दू और मुस-

लमान राजाओं की कृपा से उन्नत हुआ। किन्ती उद्योग का किसी स्थान में केवल इसलिये स्थानीयकरण हो सकता है कि उस स्थान में कुछ व्यवसायी बस गये हैं और वहाँ व्यवसाय करते

स्थान प्रसिद्धि हैं। कई पमें एक स्थान में इसलिये जम सकते हैं कि उस स्थान का नाम कुछ वस्तुएँ बनाने के लिये प्रसिद्ध हो।

चेरीन्ड के बाटे और छुरी आदि तथा स्विट्ज़रलैंड की पढिया सस्तरा भर में प्रसिद्ध हैं। इस

प्रसिद्धि के कारण उन स्थानों में नये फर्म भी अपना व्यवसाय आरम्भ करेंगे, जिसमें उन्हें 'शेफील्ड की बनी' या 'स्विट्जरलैंड की बनी' इत्यादि ट्रेड मार्कों का लाभ मिल सके ।

जब कोई उद्योग एक स्थान में जम जाता है, तो उस स्थान का पूरा लाभ उठाने के लिये वह उस स्थान में लम्बे समय तक जमा रहता है । एक तो उस स्थान की बनी वस्तुओं का नाम हो जाता है, इसलिये वस्तुओं के दाम अच्छे मिलते हैं । स्थानीयकरण के लाभ जैसे शेफील्ड के बने काटे और छुरी तथा स्विट्जरलैंड की घड़ियों का नाम ससार-प्रसिद्ध है । लोगों का उनके गुणों में विश्वास है । उनके दाम अच्छे मिलते हैं और बेचने में भी कठिनाई नहीं होती । दूसरे उस स्थान के श्रमिक उस उद्योग में परम्परागत कुशलता पाते आते हैं । ऐसा लगता है, मानो उस स्थान के वातावरण में उस उद्योग की विशेषता भरी रहती है और बच्चे उसे अपने आप सीख लेते हैं । तीसरे उस स्थान में एक विशेष प्रकार की कुशलता के लिये एक बाजार तैयार हो जाता है । उस उद्योग सम्बन्धी कुशलता प्राप्त लोग जगह-जगह से उस स्थान में आते हैं, क्योंकि वे जानते हैं कि उनके कुशल श्रम की माग वहा बराबर बनी रहती है । इसलिये उस स्थान में उस उद्योग सम्बन्धी नये फर्म भी स्थापित होते जाते हैं, क्योंकि वहा उन्हें व्यवसाय सम्बन्धी कुशल श्रम आसानी से मिल जाता है । चौथे उस स्थान में बहुत से सहायक धन्ये स्थापित हो जाते हैं । ये सहायक उद्योग कई प्रकार से प्रधान केन्द्रीय उद्योग की सहायता करते हैं । वे उसे कच्चे सामान तथा औजार, कल-पुरजे इत्यादि देते हैं । उससे गमनागमन का मगठन करते हैं, उसकी उप-उत्पत्तियों का कई प्रकार से उपयोग करने हैं और कई तरह से उसकी बचत कराने हैं । पाचवें स्थानीयकरण से विशेष प्रकार की मशीनों का उपयोग बढ़ता है । ये मशीनें विशेष कार्यों के लिये बनती हैं । जब उस स्थान में स्थापित कई फर्मों में प्रतियोगिता होती है, तो इन मशीनों में अधिक उन्नति होने तथा नये आविष्कार होने का मौका रहता है । छठे जिस उद्योग का स्थानीयकरण हो जाना है, उसे काफी पूँजी मिलने की मुविधाएँ प्राप्त हो जाती हैं । बैंक और पूँजी देनेवाले फर्म ऐसे स्थानों और उद्योगों पर विशेषरूप से अपनी दृष्टि रखते हैं । वहा पूँजी लगाना उन्हें अधिक लाभदायक प्रतीत होता है ।

परन्तु इसका यह अर्थ नहीं है कि स्थानीयकरण में हानि नहीं होनी । पहिला नुकसान तो यह है कि किसी उद्योग-विशेष में एक ही प्रकार के श्रम की आवश्यकता होती है । फल यह होता है कि कुटुम्ब के अन्य लोग जैसे स्त्री और बच्चे बेकार रहते हैं । जैसे, पक्का लोहा बनानेवाले स्थानीयकरण से हानियाँ कारखानों में केवल पुरुषों को काम दिया जाता है । वहा स्त्रियों और बच्चों को काम नहीं दिया जाता । चाहे पुरुषों की मजदूरी की दर अधिक हो । पर वह इनकी ऊँची नहीं रहती कि बिना अन्य किसी

आय के केवल अपनी कमाई से वह सारे कुटुम्ब का भरण-पोषण कर सकें। उद्योगपतियों के सामने भी एक कठिनाई रहती है। पुरानों को उन्हें मजदूरी ऊँची दर में देनी पड़ती है, परन्तु इसमें उनका उत्पादन का लागत खर्च बड़ा जाता है। लेकिन यह कठिनाई दूर की जा सकती है। यदि सहायक उद्योग स्थापित कर दिये जाय तो वहाँ स्त्रियों और बच्चों को काम दिया जा सकता है। दूसरा नुकसान यह है कि स्थानीयकरण से देश का एक भाग दूसरे भाग पर निर्भर हो जाता है। कभी-कभी एक देश आवश्यक वस्तुओं के लिये दूसरे देश पर निर्भर हो जाता है। यदि किसी केन्द्रित उद्योग में मन्दी आती है तो बहुत से लोग बेकार हो जाते हैं अथवा यदि किसी कारण से उत्पादन रुक जाता है तो लोगों को कष्ट सहना पड़ता है। इसलिये एक स्थान में कई प्रकार के उद्योग स्थापित करने चाहिये। लेकिन इस उपाय से भी हम किसी उद्योग में मदी नहीं रोक सकते।

युक्तिसंगत पुनर्संगठन (Rationalization)— दा महायुद्ध के बीच में जो समय बीता, उसमें समाज की परिस्थिति में बड़े-बड़े परिवर्तन हुए। इसी बीच में बराबर यह प्रयत्न होता रहा है कि परिवर्तनों के अनुसार उद्योग के संगठन में भी परिवर्तन करने की आवश्यकता है। युक्तिसंगत पुनर्संगठन का अर्थ परिवर्तन होते भी रहे है। इसी को युक्तिसंगत पुनर्संगठन कहते हैं। मक्षेप में इसका अर्थ उद्योग में तर्क या युक्ति का उपयोग करना है। सन् १९२७ में विश्व आर्थिक सम्मेलन में इस श्रम की व्याख्या में कहा गया था कि 'युक्तिसंगत पुनर्संगठन का अर्थ 'उत्पादन की क्रिया और संगठन को इस प्रकार रखना है, जिससे सामान और श्रम की दरबारी कम से कम हो।' इसमें कई बातें शामिल हैं, जैसे वस्तुओं और सामानों का एक दर्जा बाध देना, प्रकार भेद या बहुतायत को कम करके उसमें समानता और सरलता लाना, उत्पादन क्रिया में बरबादी को कम करना, प्रबन्ध वैज्ञानिक ढंग पर करना, आदमी के श्रम के बदले मशीन का अधिकतम उपयोग, सामान और विविध मशीनों के उपयोग के लिये विभिन्न व्यवसायों में सहयोग, जो फर्मों या कम्पनियों लाभपूर्वक नहीं चलती उनका बन्द कर देना, ऊँची खर्च में कमी और बिजली सम्बन्धी खर्च में कमी। मक्षेप में युक्तिसंगत पुनर्संगठन उत्पादन का लागत खर्च कम करने का एक वैज्ञानिक तरीका है। 'इसका अर्थ राष्ट्रीय अर्थनीति में सम्बन्ध में तथा अन्य उद्योगों के सम्बन्ध में किसी एक उद्योग का ज्ञान नैतृत्व है।' यह साहज, बुद्धि और धन का एकीकरण है।

युक्तिसंगत पुनर्संगठन की कई विधियाँ हैं। जैसे कि केवल पूँजी सम्बन्धी युक्तिसंगत पुनर्संगठन है। किसी व्यवसाय में आवश्यकता से अधिक पूँजी लगी हो और उसमें पूँजी की कमी की जावे अथवा व्यवसाय का मिश्रण (integration of enterprise) हो सकता है। यह मिश्रण 'सटा मिलन' (किसी वस्तु के मिश्र-मिश्र भाग बनानेवाली

जैसा प्रोफेसर क्ले (Prof. Clay) ने कहा है कि मुक्तिमग्न पुनर्संगठन के मागे से बहुत-सी बाधाएँ आती हैं। सबसे पहिली समस्या पुनर्संगठन उद्योग की कीमत की नीति से सम्बन्ध रखती है। यद्यपि यह कहा जाता है कि मुक्तिमग्न पुनर्संगठन से वस्तुओं के दामों में कमी होती है, परन्तु हमें सा यह खतरा बना रहता है कि व्यवसायी मिलकर पुनर्संगठन के द्वारा एकाधिकार की सुविधा बना लें और कीमत की दर ऐसी रखें कि उन्हें एकाधिकार के समान लाभ हो। जब प्रतिपोगिता की परिस्थिति रहती है, तब बाजार में कीमत की दर, माग और पूर्ति का परस्पर प्रभाव बाधना है और कम्पनियाँ व्यक्तिगत रूप से अपने उत्पादन का बाजार दर के साथ मेल करती रहती हैं। परन्तु मुक्तिमग्न पुनर्संगठन में ऐसा भोवही होगा। तब मूल्य स्थिर करने समय 'उपभोक्ता के हितों का' कम्पनी के हिस्सेदारों के हितों का, सुरक्षित धन ('reserve') का और आकस्मिक खर्च (contingency) का सामञ्जस्य करना पड़ेगा।" उद्योगजति ममात्र विरोधी-नीति यह करके कीमत बड़ा सकने हैं। तब इस कठिनाई का हल केवल राज्य शासन के हाथ में रह जाता है।

उन्के बाद सैनृत्व की समस्या आती है। इस युग के व्यावसायिक नेता चाहे काम संभाल लें। परन्तु बगरी पीढ़ी के लिये हम क्या कह सकते हैं। क्या मुक्तिमग्न पुनर्संगठन उद्योगों के लिये योग्य (१) उपयुक्त नेता नेता मिल सकते हैं, जो उन्हें सफलतापूर्वक चला सकें। उद्योगों के बड़े पैमाने पर मिश्रण के कारण जो बड़ी-बड़ी विशाल-काय कम्पनियाँ और दृष्ट बन रहे हैं, उनके कारण स्वतन्त्र बर्तन के मालिकानाजी नवबुद्धों की व्यवसाय में प्रवेश और उचित स्थान पाता कठिन हो रहा है। मानात्रिक परिस्थिति ऐसी हो उठी है कि योग्य (२) मुक्तिमग्न पुन-व्यक्तियों को बड़े-बड़े व्यावसायिक फर्मों में साधारण नौकर-संगठन और बेकारी रियों में मनोप करना पड़ता है। मुक्तिमग्न पुनर्संगठित उद्योगों में योग्य व्यावसायिक नेताओं का मिलना एक महान् समस्या होती जा रही है।

पुनर्संगठन के विरुद्ध एक आरोप यह है कि उनके कारण बेकारी बढती है। मुक्तिमग्न पुनर्संगठन का मूल्य ध्येय यह है कि प्रति श्रमिक में अधिक काम करा सके। जब पुनर्संगठन किया जाता है, तब श्रम में वचन की जाती है। अने-

रिका के संयुक्तराष्ट्र में सन् १८९९ से सन् १९१३ के बीच में उद्योग में मशीनीकरण की प्रगति बहुत हुई। उद्योग में उत्पादन प्रति श्रमिक १६३ प्रतिशत बढ़ गया। और श्रम १९२१ से १९२७ के बीच में अर्थात् ६ वर्षों में उत्पादन प्रति श्रमिक पीछे ४० प्रतिशत बढ़ा। इसलिये यह कहा जा सकता है कि युक्तिमग्न पुनर्संगठन में मशीनीकरण के कारण बेकारी बढ़ी। परन्तु सब प्रकार के युक्तिमग्न पुनर्संगठन में बेकारी नहीं बढ़ती। उदाहरण के लिये यदि केवल पूजा सम्बन्धी पुनर्संगठन किया तो बेकारी नहीं बढ़ेगी।

लेकिन यदि उद्योगों का मिश्रण हो और उत्पादन का प्रामा-
 कुछ परिस्थितियों में गिकपन हो तो बेकारी बढ़ेगी। जब वस्तुओं के दाम गिर
 बेकारी बढ़ सकती है रहे हों, तब यदि युक्तिमग्न पुनर्संगठन किया जाय तो बेकारी
 बढ़ सकती है। क्योंकि गिरते दामों के समय में मजदूरी की
 दर में उतनी कमी नहीं आती, जितनी होनी चाहिये। और खर्च में कमी करने के लिये
 व्यवसायी कुछ श्रमिकों को निकालने का प्रयत्न करेंगे। परन्तु इसमें यह निष्कर्ष नहीं
 निकलता कि युक्तिमग्न पुनर्संगठन के कारण हमेशा बेकारी बढ़ेगी। आविष्कारों और
 वैज्ञानिक उन्नति के कारण समाज की श्रम-शक्ति लुप्त नहीं होती। केवल उसकी दिशा
 बदल जाती है। यदि एक प्रकार की कुछ वस्तुओं की माग कम होती है तो दूसरी प्रकार
 की अन्य वस्तुओं की माग बढ़ जाती है। इसके सिवा युक्तिमग्न पुनर्संगठन में वस्तुओं
 के दाम कम हो जाते हैं और उपभोक्ता उतनी ही वस्तुओं को कम दामों में पा जाता है।
 इसलिये उनके पास खर्च करने के लिये कुछ अधिक द्रव्य बच जायगा। यदि इस अधिक
 द्रव्य को उपभोक्ता खर्च करने या व्यवसाय में लगाने के बदले जमा करे तो बेकारी
 बढ़ेगी।”

लेकिन यह बात ध्यान में रखनी चाहिये कि युक्तिमग्न पुनर्संगठन के कारण
 उद्योग का जो लाभ होता है, उससे नये उद्योगों के लिये रास्ता खुल जाता है।
 इसलिये यह समभव है कि उपभोक्ता जो अधिक द्रव्य बचायेंगे, उसे लाभदायक
 व्यवसाय में लगायेंगे। यदि ऐसा हो तो बेकारी का डर न रहेगा। इसके सिवा
 दीर्घकाल में कीमती की कम दर और रहन-सहन के दर्जों की ठीकी मनुष्य के कारण बेकारी
 की मात्रा बहुत घट जायगी। परन्तु इस दीर्घकाल की अवधि बहुत लम्बी हो सकती है।
 इस बीच में अस्थायी बेकारी रहूँगी। अन्तरिम काल में श्रम की गतिहीनता (imm-
 obility) के कारण कई मनुष्यों का काफी हानि हो सकती है। साथ ही परिवर्तन
 काल की अवधि भी बढ़ जायगी। इस अस्थायी अवस्था को छोड़कर युक्तिमग्न पुन-
 र्भंगठन अथवा मशीनीकरण की उन्नति में बेकारी नहीं बढ़ती। ‘सन् १९२४ से १९२७

१ Gregory, ‘Rationalisation and technological un-
 employment’ Economic Journal, 1930

तब, चार वर्ष म जर्मनी में जो युक्तिमगत पुनर्संगठन हुआ उसके पहिले १८ महीनों में बेकारी में काफी कमी हुई। उमने बाद के १८ महीनों में बेकारी काफी बढ़ी और अन्तिम वर्ष में बेकारी में फिर काफी कमी हुई। इन परिस्थितिया को देखने हुए यह कहना कठिन है कि युक्तिमगत पुनर्संगठन और बेकारी में कोई सम्बन्ध है।”

ग्यारहवां अध्याय

व्यवसाय का संगठन

(Organization of Business)

व्यवसायी वर्ग का उत्पत्ति और प्रमुखता आधुनिक औद्योगिक शक्ति का स्वाभाविक परिणाम है। औद्योगिक शक्ति के पहिले उत्पादन के तरीके मीचे-आदे थे, बाजार मीमित था और पूँजी का उपयोग भी कम मात्रा में किया जाता था। उत्पादन के कार्यों का और साधना का परस्पर संगठन अधिक कठिन और कष्टदायक नहीं था। इसलिये उद्योगों के प्रबन्ध के लिये श्रेष्ठ व्यक्तिओं की आवश्यकता नहीं रहती थी। परन्तु औद्योगिक शक्ति ने परिस्थिति बदल दी। अब उत्पादन बड़ी मात्रा में होता है, बीमती और बारीक पँचीली मशीनों का उपयोग होता है, पूँजी का उपयोग बड़ी मात्रा में होता है, मारे ममार की माग स्थिति का अध्ययन करना पड़ता है और उर्मा के अनुसार उत्पादन करना पड़ता है और उत्पादन तथा बिक्री में जोखिम का सामना करना पड़ता है और माहूम की आवश्यकता होती है। उत्पादन के विभिन्न साधनों का उपयोग अनुपात में मिलना बड़ा कठिन काम हो गया है। इसलिये जो मनुष्य उद्योगों का संगठन करते हैं, अब उनका महत्त्व बहुत बढ़ गया है। जो मनुष्य आधुनिक औद्योगिक व्यवस्था का संचालन करते हैं, उन्हें माहूमों व्यवसायी (entrepreneurs) कहते हैं।

माहूमों व्यवसायी के कार्य (Functions of the Entrepreneur)—
आजकल के माहूमों व्यवसायी का महत्त्व बहुत अधिक है। वह इस बात का निर्णय करता

१ Henry Foss "Rationalisation and Unemployment"
International Labour Review June 1928

है कि किसी वस्तु का उत्पादन करना, बहा करना और कंसे करना। आरम्भ से अन्त तक वह पूरे व्यवसाय का नक्शा तैयार करता है। वह वह निर्णय करता है उत्पादन की मात्रा और किस्म का निर्णय करता है। वह कि क्या, कहाँ और चुनकर अच्छी भूमि ले खरीदना है और माल को व्यय नष्ट कंसे उत्पन्न करना नहीं होने देना। वह उत्पादन के विभिन्न साधनों का उपयुक्त अनुपात में मिलान करके उनका पारस्परिक संगठन करता है और प्रत्येक साधन का उपयोग उम्मी काम में करता है, जिसके लिये वह सबसे अधिक उपयुक्त है।

प्राचीन अंग्रेज अर्थशास्त्रियों (classical economists) का मन था कि व्यवस्था करना साहसी व्यवसायी का सबसे अधिक महत्वपूर्ण कार्य था। अपने व्यवसाय के उत्पादन सम्बन्धी विभिन्न कार्यों की व्यवस्था और देख-रेख वह व्यवसाय का करना उम्मी का कार्य था। लेकिन मिथिन पूँजीवाली अथवा अधिकारी होता है ज्वॉइन्ट स्टॉक कम्पनियों की उन्नति के साथ-साथ यह कार्य वेतनभोगी व्यवस्थापकों या मैनेजरो के हाथों में अधिकाधिक आना गया है। इन वेतनभोगी व्यवस्थापकों को हम साहसी व्यवसायी नहीं कह सकते। इसलिये अब यह आवश्यक नहीं समझा जाता कि साहसी व्यवसायी स्वयं अपने उद्योगों की व्यवस्था करें। छोटे उद्योगों में यह बात विशेषकर लागू होती है। साहसी व्यवसायी और वेतनभोगी व्यवस्थापक में यह अन्तर है कि व्यवसाय का अमली भार और अन्तिम जिम्मेदारी साहसी व्यवसायी के ऊपर रहती है। पूरे व्यवसाय पर उसका वास्तविक अधिकार होता है। साहसी व्यवसायी एक या एक से अधिक व्यक्ति होते हैं, जो व्यवसाय पर अधिकार रखते हैं और उनकी नीति निश्चित करने का भी पूर्ण अधिकार रखते हैं।

उमके कुट वितरण सम्बन्धी काम भी होते हैं। व्यवसाय की पूरी आय उमके हाथ में आती है। उम भूमि, श्रम और पूँजी को उपयुक्त पुरस्कार वह साधनों के आय देना होता है। यदि हानि भी होती है, तो ये साधन हानि न वितरण करता है सहेंगे। उन्हें शर्तों के अनुसार पारिश्रमिक या वेतन मिलना ही चाहिये।

इसलिये साहसी व्यवसायी का सबसे महत्वपूर्ण काम जोखिम (risk) लेना है। इसमें मन्देह नहीं कि उत्पादन के प्रत्येक काम में जोखिम उमका सबसे बड़ा काम रहता है, परन्तु साहसी व्यवसायी का जोखिम एक विविध प्रकार जोखिम लेना है। का होता है। उमके जोखिम की परिमिति नहीं होती। वह अनिश्चित होता है और मापा नहीं जा सकता। भविष्य की माग की आशा पर आपूर्ति उत्पादन होता है। माल को तैयार कर बाजार तक

माने में महीनों लग जाते हैं। इसलिये साहसी व्यवसायी या उद्योगपति को पहिले वस्तु की माग का अध्ययन करना पड़ता है। फिर वह यह देखता है कि वह वस्तु बाजार में कितनी मात्रा में प्राप्य है, अर्थात् उसकी पूर्ति कितनी है। तब वह उसका उत्पादन हाथ में लेता है। यदि उसके अध्ययन और हिमाय में कहीं गलती हो जाय तो सम्भव है कि लाभ के बदले उसे हानि उठानी पड़े। आधुनिक उत्पादन और बिक्री की प्रणाली इसकी जड़िल है कि अधिकतर यही समझना रहती है कि उसका अभाव और हिमाय चाहें अब अदृष्ट कारणों से गलत हो सकता है। फंगन बदल जा सकती हैं, जिसने किसी वस्तु की माग बिलकुल न रहे। कोई नया आविष्कार हो जावे जिसने उद्योगपति के उत्पादन के तरीके पुराने हो जावें। उनसे लाभ होने की कोई आशा न रहे। वह इस प्रकार के जोखिम अपने निर पर लेता है, इसलिये उत्पादन की आधुनिक प्रणाली में उसका इतना महत्त्व है।

कुछ लेखकों का मत है कि उत्पादन कार्य में साहसी उद्योगपति का एक विशेष कार्य होता है। उसका मुख्य कार्य नये-नये तरीके (innovation) निकालना है। अपने व्यवसाय में वह मार्गदर्शक होता है। वह नये काम हाथ में लेता है, उन्हें करने के नये तरीके ग्रहण करता है। वह आविष्कार और उन्नत तरीका के ग्रहण करने में दूसरे लोगों से आगे बढ़ता जाता है।

साहसी व्यवसायी वर्ग को पूर्ति (The Supply of the Entrepreneur Class) उद्योग के महान पथ-प्रदर्शकों में उस क्षेत्र में नेतृत्व के लक्षण बमबजात होते हैं। शिक्षा-दीक्षा द्वारा वे नहीं प्राप्त किये जाते। विलक्षण प्रखर बुद्धिवाले मनुष्य और विचक्षण लोगों की बुद्धि की प्रसरण के कारण जानना बहुत कम होते हैं। मनुष्य के ज्ञान के बाहर की बात है। अवसर का सदुपयोग करने की स्वतन्त्रता और समानता तथा निम्ना के विन्मृत प्रसार द्वारा इस प्रकार के प्रखर बुद्धि के मनुष्य मिलना सम्भव होता है।

परन्तु व्यवसाय की औसत योग्यता प्राप्त कर लेना कठिन कार्य नहीं है। साधारण और विशिष्ट शिक्षा के प्रचार से उद्योग में लगे हुए मनुष्य अधिक बुद्धिमान हो जाते हैं। और अवसर मिलने पर यही लोग योग्य व्यवसायी हो सकते हैं। जो मनुष्य किसी उद्योग में लगा हों, उनके पुत्र को अन्य लोगों की अपेक्षा अधिक भुविधाएँ प्राप्त होंगी। एक बार जब दूकान चल पड़ती है, तब उसे साधारण योग्यतावाला मनुष्य भी चालू रख सकता है। बड़े-बड़े उद्योगपतियों के पुत्रों ने स्वयं साधारण योग्यता रखने हुए भी अपने पित्रों के व्यवसाय को सफलतापूर्वक चालू रखा है। यह भी सच है कि कभी-कभी पुत्र अपने पिता के उद्योग-व्यवसाय को सफलतापूर्वक नहीं चला सके। लेकिन उनकी अयोग्यता का यह अर्थ नहीं है कि व्यवसाय नष्ट हो जायगा। ऐसा हो सकता है कि वे किसी योग्य मनुष्य या मनुष्यों को मशहूर बनाकर व्यवसाय का चलाया उसके ऊपर छोड़ दें और स्वयं अपने

हिस्से की मुनाफे की बड़ी रकम लेकर सुप्त साझे (sleeping partner) बने रहें । इस प्रकार उद्योग में निम्न श्रेणियों के योग्य मनुष्य ऊपर की ओर चढ़ते रहते हैं । निम्न श्रेणियों में ऐसे लोग होते हैं, जो थोड़ी पूँजी लगाकर भी योग्यतापूर्वक व्यवसाय करते हैं । और बड़े-बड़े उद्योगपतियों में प्रतियोगिता करते हैं । समय पाकर यही लोग बड़े-बड़े उद्योगपति बन जाते हैं । विश्वविद्यालय की समुचित शिक्षा और अनुभव भी व्यावसायिक योग्यता बढ़ाते हैं ।

व्यवसाय संगठन के भेद (Forms of Business Organisation)— अब हम यह देखें कि कानून के अनुसार उद्योगों का संगठन कितने प्रकार का होता है । साधारणतः इनका वर्गीकरण पाँच प्रकार से किया जाता है—व्यक्तिगत उद्योग, साझेदारी का उद्योग, मिश्रित पूँजी का उद्योग, महुकारी उद्योग और सरकारी उद्योग ।

व्यक्तिगत उद्योग व्यवस्था (The Single Entrepreneur System)— इस व्यवस्था में उद्योग व्यवसाय का मालिक और प्रबन्धकर्त्ता केवल एक व्यक्ति होता है ।

वह अकेला व्यवसाय की सफलता अथवा असफलता के लिये **लाभ** जिम्मेदार होता है । एक छोटी दुकान रखनेवाला बनिया या अपनी थोड़ी-सी जमीन स्वयं जोतनेवाला किसान इसके अच्छे उदाहरण हैं । इस प्रकार के व्यवसाय में कई लाभ हैं । मालिक अपने व्यवसाय में व्यक्तिगत दिलचस्पी लेता है और इस बात का भरसक प्रयत्न करता है कि वह उसे सुव्यवस्थित और सुसंगठित बनावे । दूसरे चूँकि वह अपने व्यवसाय के लिये स्वयं जिम्मेदार है, इसलिए उसे इच्छानुसार काम करने की स्वतन्त्रता रहती है । उसे बहुत से साझेदारों और हिस्सेदारों की सलाह लेने की आवश्यकता नहीं रहती, जो उसके काम में बाधा डाल सकते हैं । उसे साझेदारों के जरिये अपने व्यवसाय के गुप्त भेदों के प्रकट होने का डर नहीं रहता । अन्तिम, छोटे व्यवसाय में व्यवस्था सीधी-सादी होती है और उसमें अधिक पूँजी की आवश्यकता नहीं होती । ऐसे व्यवसाय में एक आदमी बहुत अच्छी तरह अपनी योग्यता भर चमक सकता है । वह अपने ग्राहकों की रुचि के अनुसार वस्तुओं का उत्पादन कर सकता है । वह सुन्दर कारीगरी की वस्तुएँ बना सकता है ।

इस व्यवस्था का सबसे बड़ा दोष यह है कि एक व्यक्ति अपने व्यवसाय में बड़ी मात्रा में पूँजी नहीं लगा सकता । **आधुनिक उद्योग व्यवसायों में बड़ी मात्रा में पूँजी की आवश्यकता पड़ती है ।** यदि वह बड़ी मात्रा में पूँजी लगा भी सकता है, तो भी उसमें खतरा बहुत अधिक रहता है, क्योंकि व्यवसाय की असफलता की पूरी जिम्मेदारी केवल उसी के सिर पर रहती है । इसीलिये वर्तमान समय में इस प्रकार की व्यवसाय व्यवस्था कम हो रही है और उसका स्थान मिश्रित पूँजी वाली कम्पनियाँ ले रही हैं । केवल कृषि के क्षेत्र में व्यक्तिगत व्यवस्था काफी बड़े रूप में देखी जाती है ।

कम्पनी कुछ व्यक्तियों को मिलाकर बनती है, जिन्हें शेयर होल्डर या स्टॉक होल्डर कहते हैं। ये व्यक्ति मिलकर किसी विनिश्चित व्यवसाय कम्पनी और साझेदारी को चलाने का और उसके लिये पूँजी इकट्ठी करने का निर्णय लेते हैं। व्यक्तियों का यह समूह मिलकर व्यवसाय के मुकदमों की शर्तें तय कर लेता है। इन शर्तों में कम्पनी का नाम,

उने बनाने के उद्देश्य, विधियों और किस प्रकार की पूँजी लगेगी, इत्यादि बातें साफ-साफ लिख दी जाती हैं। ये निर्मित शर्तें एक सरकारी आर्किवर के सामने पेश की जाती हैं।

यदि आर्किवर जब इन्हें स्वीकार करके एक प्रमाणपत्र (certificate of incorporation) दे देता है, तब कम्पनी अपना कार्य आरम्भ करती है। तब कम्पनी एक कानूनी व्यक्ति (legal person) का रूप धारण कर लेती है। कम्पनी किसी पर मुकदमा चला सकती है और कम्पनी पर मुकदमा चलाया जा सकता है। साझेदारी के विपरीत कम्पनी का जीवन शेयर-होल्डरों या हिस्सेदारों के जीवन से स्वतन्त्र रहता है। किसी हिस्सेदार की मृत्यु होने से कम्पनी नहीं टूटती। यदि नुक़्क़म जैसी किसी आकस्मिक घटना से कम्पनी के सब हिस्सेदार एक साथ मर जावें, तो

भौमिक

उत्तरदायित्व

वे हिस्से उन हिस्सेदारों के उत्तरदायित्वियों के नाम में चले जायेंगे और कम्पनी पहिले की तरह चालू रहेगी। कम्पनी पूँजी का समूह है, व्यक्तियों का नहीं। साझेदारी और संयुक्त पूँजीवाली कम्पनी में दूसरा अन्तर यह है कि साझेदारी में व्यवसाय के ऋणों के लिये साझेदारों का उत्तरदायित्व (liability) असीमित रहता है, परन्तु संयुक्त पूँजीवाली कम्पनी में हिस्सेदारों का उत्तरदायित्व सीमित (limited) रहता है।

प्रत्येक व्यक्ति ने कम्पनी में जितनी पूँजी लगाने का इच्छा किया है, केवल उतने ही तक उसका उत्तरदायित्व सीमित रहता है, यद्यपि कभी-कभी उत्तरदायित्व हिस्से की सीमा का दुगुना होता है। हिस्सेदारों का जीवन केवल उतना रहता है कि यदि कम्पनी दिवालिया हो जाती है या टूट जाती है तो उनका उतना धन चला जाता है जितने के उन्होंने हिस्से खरीदे हैं। कम्पनी के साहूकार या ऋणदाता उनकी निजी सम्पत्ति पर अपना ऋणकार नहीं बना सकते।

संयुक्त पूँजीवाली कम्पनी को पूँजी जनता में कम्पनी के हिस्से (shares of stocks) बेचकर इकट्ठी की जाती है। हिस्सों का मूल्य प्रायः छोटी मर्यादा में निर्धारित किया जाता है। एक व्यक्ति चाहे जितने हिस्से साधारण और रियायती खरीद सकता है, यद्यपि कभी-कभी यह शर्त लगा दी जाती है कि हिस्से एक नाम में अनेक मर्यादा में व्यक्ति के हिस्से नहीं खरीदे जा सकते। जो कम्पनी के हिस्से खरीदते हैं, वे ही लोग कम्पनी के स्वामी होते हैं। प्रत्येक हिस्सेदार को हिस्सेदारों की साधारण मता में भाग देने का, कम्पनी की नीति निर्धारण में अपनी राय या वोट देने का, सादेरेक्टर

या मंचालक के चुनाव में भाग लेने का तथा कम्पनी के लाभ में से अपने हिस्से पर लाभ प्राप्त करने का अधिकार होता है। कभी-कभी हिस्से दो हिस्सों में बांट दिये जाते हैं। पहला साधारण हिस्से (ordinary shares) और दूसरा रियायती हिस्से (preference shares)। इन दोनों प्रकार के हिस्सों में यह भेद होता है कि रियायती हिस्सों पर कम्पनी एक निश्चित खम मुनाफे के रूप में देना मजबूर कर लेती है, परन्तु साधारण हिस्सों पर लाभ की दर अनिश्चित रहती है। एक बात यह भी रहती है कि रियायती हिस्सा पर मुनाफा या लाभान साधारण हिस्सों पर लाभान बटन के पहिले बट जाना चाहिये। यह बात अवश्य है कि कम्पनी को यदि कोई लाभ नहीं होता तो रियायती हिस्सों पर भी कोई लाभ नहीं दिया जाता। कभी-कभी कम्पनी की पूँजी में मंचयत्नील रियायती हिस्से (cumulative preferential shares) भी रखे जाते हैं। इनके मुनाफे की दर प्रायः निश्चित होती है। यदि मुख्य या अन्य किसी कारण से कम्पनी ने किसी वर्ष लाभान नहीं दिया तो इनका लाभान जमा होता रहता है। जब कभी लाभान बाँटा जाता है, तब पहिले इन हिस्सों पर लाभान बाँटा जाता है, फिर साधारण हिस्सों पर। यदि कम्पनी दिवालिया होती है या किसी कारण से टूटती है तो उसकी अवशेष पूँजी में से पहिले रियायती हिस्सों का पूरा मूल्य चुकाने के बाद तब साधारण हिस्सों के हक पर विचार किया जाता है।

कम्पनी की पूँजी का कुछ अंश दस्तावेज (bond) और निश्चित मूल दरवाले ऋण-पत्र (debenture) द्वारा इकट्ठा किया जा सकता है। बाण्ड या डिबन्चर दस्तावेज या ऋण का प्रमाण-पत्र है। इसे कम्पनी एक निश्चित व्याज दर पर बेचती है और कुछ निश्चित वर्षों के बाद मूल और व्याज चुकाकर दस्तावेज वापस ले लेती है। जो व्यक्ति बाण्ड खरीदता है, उसका कम्पनी के प्रबन्ध या व्यवस्था में कोई हानि नहीं रहता। वह कम्पनी का ऋणदाता है, स्वामी नहीं। यदि कम्पनी का दिवाला निकलता है तो अवशेष पूँजी में से पहिले बाण्ड होल्डर का ऋण चुकाया जाता है, तब रियायती और साधारण हिस्सों का धन चुकाने की बात पर विचार किया जाता है। इस प्रकार बाण्ड हिस्सों से अधिक सुरक्षित होते हैं। परन्तु यदि कम्पनी ने उन्नति की और अधिक लाभ उठाया तो उनके लाभान बढ़ने की कोई सम्भावना नहीं रहती, क्योंकि उनकी मूल दर तो बंधी रहती है। इस प्रकार कम्पनी की पूँजी कई वर्षों में बढ़ती रहती है और पूँजी लगानेवाले अपनी-अपनी रशि के अनुसार वर्ष-वर्ष संचय करते हैं।

यद्यपि हिस्सेदार कम्पनी के मालिक होते हैं, परन्तु वे उनकी व्यवस्था के प्रबन्धकर्त्ता नहीं होते। कम्पनी का प्रबन्ध वेतनभोगी मैनेजरों के हाथों में छोड़ दिया जाता है। हिस्सेदार वोट द्वारा चुनाव करके एक मंचालक सभा (board of director) नियुक्त कर देते हैं और ये डाइरेक्टर कम्पनी के कारबार की देख-भाल करते हैं। डाइरेक्टर अथवा मंचालक कम्पनी की नीति का निर्धारण करते हैं। इस व्यवस्था में कम्पनी का स्वामित्व

और उसका प्रबन्ध सफलतापूर्वक अलग अलग कर दिये गये हैं। दूसरी ध्यान देने योग्य बात यह है कि यद्यपि कम्पनी का प्रबंध देखने में प्रजातन्त्र के सिद्धान्तों के अनुसार दिखता है परन्तु वास्तव में वह अल्प जनतन्त्र (oligarchy) या कुछ व्यक्तियों के शासन के समान होता है। वास्तव में हिस्सेदारों में अधिकांश कम्पनी के प्रबन्ध में कोई दिलचस्पी नहीं लेते। न वे हिस्सेदारों की सभा में भाग लेते हैं और न वोट देते हैं। थोड़े से लोग मिलकर कुछ हिस्सों की बहुसंख्या (५१ प्रतिशत या उससे अधिक) अपने हाथों में कर लेते हैं अथवा वे कुछ हिस्सेदारों का लिखित मत (vote) अपने पक्ष में मगवा लेते हैं और य प्रमुख लोग प्रत्यक्ष रूप से कम्पनी का प्रबंध करते हैं।

लाभ—इस व्यवस्था ने बड़े पैमाने पर उत्पादन संभव कर दिया है। पहिले समय में जब किसी उद्योग में लाभा रूपों की आवश्यकता पड़ती थी तो इतना रुपया इकट्ठा करना कठिन हो जाता था। परन्तु अब बहुत से लोगों के सहयोग बड़े पैमाने पर उत्पादन से बड़े पैमाने पर उत्पादन संभव हो गया है। उत्पादन का सम्भव हो गया है खर्च कम हो जाता है और उत्पत्ति के दाम भी कम हो जाते हैं। इसलिये उपभोक्ता वर्ग का लाभ होता है।

इस व्यवस्था से पूँजी बचान और उसको लाभ पर लगाने की आदत या प्रथा को प्रोत्साहन मिला है। जिन लोगों की वचत थोड़ी रहती है, वे उसे बेकार न रखकर उसे कम्पनियों के थोड़ी कोमत के हिस्से खरीद लेते हैं। जो पूँजी की पूर्ति की मात्रा बढ़ गई है। लोग जोखिम लेने को तैयार रहते हैं, वे हिस्से खरीदते हैं और जो लोग जोखिम नहीं लेना चाहते वे बाण्ड खरीदते हैं। हिस्सों

में भी जोखिम की मात्रा घट और बढ़ जाती है, क्योंकि हिस्से भी दो प्रकार के होते हैं—एक साधारण और दूसरे रियायती। हस्तांतरण (transferability) और स्टॉक एक्सचेंज (stock-exchanges) के स्थापन के कारण वचत करने हिस्सों में पूँजी लगाने की प्रथा को बहुत प्रोत्साहन मिला है। स्टॉक एक्सचेंजों पर कम्पनियों के हिस्से या बांड इत्यादि बेचे और खरीदे जाते हैं। हिस्सों की खरीद और बिक्री बाजार में अन्य वस्तुओं की बिक्री के समान स्वतन्त्रतापूर्वक होती है। इसलिये पूँजी लगानेवाला आवश्यकता पड़ने पर चाहे जब अपनी पूँजी वापिस खींच सकता है। हस्तान्तरण की सुविधा उद्योग के अयोग्य और कमजोर व्यक्तियों के हाथ से छीनकर योग्य मनुष्यों के हाथों में सौंपने की सुविधा प्रदान करती है। जो व्यक्ति उद्योग को सुचारु रूप से चला सकते हैं और उसका भविष्य जान सकते हैं, वे उसे अयोग्य और साहसहीन व्यक्तियों से खरीद सकते हैं।

संयुक्त पूँजी प्रथा का एक फल यह हुआ है कि साहसपूर्ण योजनाओं में रुपया लगने लगा है। पूँकि इसमें उत्तरदायित्व सीमित रहता है और प्रत्येक हिस्सेदार का जोखिम भी सीमित रहता है, इसलिये संचालक अर्थात् कम्पनी के डाइरेक्टर साहसपूर्ण योजनाएं

अस मानहत्तों को सौंपने ही है और प्राय एक विभाग एक मनेजर के प्रबन्ध में रहता है। यद्यपि विभिन्न विभागों में प्रबन्धकर्त्ता मनेजर प्रबन्ध एक व्यक्ति उद्योग या साक्षेदारी के समान एक ही प्रधान के मानहत होते हैं, परन्तु फिर भी उन विभागों का आपस का सम्बन्ध और सहयोग जितना अच्छा होता चाहिये, उतना नहीं होता।

कभी-कभी सचालक स्वयं जोखिमपूर्ण साहस के काम नहीं करता चाहत। आराम से समय बिताना चाहते हैं। इसलिये वे स्वयं कोई कार्य आरम्भ नहीं करते। परन्तु यह दोष मनुष्य प्रवृत्ति की एक प्रवृत्ति के कारण कम हो नए काम आरम्भ न करने की प्रवृत्ति जाता है। वह प्रवृत्ति यह है कि मनुष्य घनलिप्सा से अधिक अपनी योग्यता प्रदर्शित करने की लालसा रखता है। बहुधा मनेजर अपनी योग्यता दिखाने की अपनी जिम्मेदारी पर नये कार्य आरम्भ कर देता है, क्योंकि उसे प्राय अनिरिक्त लाभ का अंश मिल जाता है।

सयुक्त पूँजी प्रथा के प्रबन्ध में एक कमी यह भी रहती है कि नियमन (discipline) में लोच नहीं होती है। छोटे व्यक्तिगत फर्मों के समान मनेजर अपने मातहतों के साथ व्यवहार में अपने अनुभव और विश्वास के अनुसार नहीं बर्तन सनता। उसे उनका काम देखने के लिये बंधे हुए तरीकों से काम लेना पड़ता है। सब बानों का ध्यान रखते हुए यह कहा जा सकता है कि इस प्रथा में दोषों की अपेक्षा लाभ वहीं ज्यादा है। सयुक्त पूँजी प्रथा के बिना आधुनिक बड़े पैमाने पर उत्पादन सम्भव नहीं हो सकता था। इस प्रथा की श्रेष्ठता इसी बात से सिद्ध हो जाती है कि आधुनिक उत्पादन के सब क्षेत्रों में व्यवसाय संगठन का यह तरीका अन्य सब तरीकों की अपेक्षा अधिक प्रचलित हो रहा है।

सहकारी प्रथा (Co-operation)—औद्योगिक संगठन महत्कारी सिद्धान्तों के अनुसार भी होता है। यह उत्पादन के पूँजीवादी तरीकों के विपरीत होता है, जिसमें पूँजीपति मजदूरों से काम लेता है और बदले में उन्हें मजदूरी देता है। वर्तमान पूँजीवाद का सबसे बड़ा दोष यह है कि वह धीरे धीरे पूँजीपति और मजदूर में भेद कर देता है। दोनों वर्गों के हितों में विरोध उत्पन्न कर देता है। बोल्शेविज्म, कम्युनिज्म, समाजवाद इत्यादि आन्दोलन इन वर्ग संघर्ष के चिह्न हैं। सहकारिता औद्योगिक संगठन का वह रूप है, जिसमें पूँजीपति के लिये कोई स्थान नहीं रहता। श्रमिक स्वयं पूँजी एकट्ठा करके लगाने हैं, उद्योग का प्रबन्ध स्वयं करते हैं और उनमें जो लाभ होता है, उसे आपस में बाँट लेते हैं। प्रबन्धकर्त्ता मनेजर से लगाकर माध्यम मजदूर तक सब उद्योग के स्वामी होते हैं। मालिक और नौकर का भेद नहीं होता और सब प्रकार के कामों का एक-सा आदर होता है।

सहकारिता प्रधानतः दो प्रकार की होती है—एक तो उत्पादकों में सहकारिता और दूसरी उपभोक्ताओं में सहकारिता। इसी को हम उत्पादन सम्बन्धी सहकारिता और वितरण सम्बन्धी सहकारिता कह सकते हैं। जब कुछ श्रमिक सहकारी उत्पादन मिलकर उत्पादन करते हैं और लाभ को आपस में बांट लेते हैं, तब उन्हें उत्पादन सम्बन्धी सहकारिता कहते हैं। अर्थ-शास्त्रियों का मत है कि सहकारी उत्पादन पूर्णतया नहीं तो अग्रहण में असफल रहा है। उसे बहुत कम सफलता मिली है। कुछ क्षेत्रों में विनापकर कृषि और छोटे उद्योगों में उसे कुछ सफलता मिली है। इसका कारण शायद यह है कि इन क्षेत्रों में औद्योगिक नेतृत्व की मजदूरी कम आवश्यकता है। परन्तु जो उद्योग बड़े पैमाने पर चलते हैं, उनमें सहकारी प्रयास असफल हुई हैं। इसका प्रधान कारण यह है कि इस प्रयास में साहसी उद्योगपति के लिये कोई स्थान नहीं होता। सहकारी उत्पादन संगठन के प्रबन्धकर्ता साधारण योग्यता के व्यक्ति होते हैं। चूंकि मजदूर स्वयं उद्योग के स्वामी होते हैं इसलिए वे प्रबन्धकर्ता की आज्ञा और नियमों का समुचित आदर नहीं करते। इसलिये संगठन में नियंत्रण की कमी आ जाती है। 'सहकारी उत्पादन में मौलिक त्रुटि यह है कि जहां व्यवसायी को सबसे अधिक आवश्यकता होती है, वहां उसमें व्यवसायी के लिये कोई स्थान नहीं होता। उसकी असफलता व्यावसायिक नेतृत्व का कारण और महत्व बतलाती है।' इससे सिधा उप-दुक्त भाषा में पूँजी और बिजली के लिये बाजार प्राप्त करने की भी कठिनाई होती है। फिर भी हमें उसके लाभों को नहीं भूल जाना चाहिये। वह वर्ग सधर्प के अन्त करने का प्रयत्न करता है। धर्मिका में आभासमान जागृत करता है और यदि उचित दग से पलाया जाय तो उन्हें अधिक धन भी देता है।

दूसरे प्रकार का सहकारी संगठन उपभोक्ताओं का संगठन होता है। वह वस्तुओं को पीक और पुष्टकर बिजली के लिये बनाया जाता है। सहकारी दूकान से संगठन के सदस्य जितनी खरीद करेंगे, उसी के अनुसार उन्हें दूकान के सहकारी वितरण लाभ में हिस्सा भी मिलेगा। यही इसका सिद्धान्त है। सहकारी उत्पादन संगठन के विपरीत सहकारी वितरण संगठन को पूर्ण सफलता मिली है। किन्ती मुहल्ले के लोग मिलकर हिस्सों के द्वारा कुछ पूँजी इकट्ठा करत हैं और अपनी एक दूकान स्थापित कर लेते हैं। इसका उद्देश्य हिस्सेदारों को आवश्यक वस्तुएं देना होता है। दूकान में वस्तुएं थोका भाव से खरीदी जाती हैं और पुष्टकर भाव से बेची जाती हैं। जो लाभ होता है, उसे दूकान के हिस्सेदार सदस्यों में बांट दिया जाता है। अपना यह भी होता है कि उस दूकान के हिस्सेदार सदस्यों को वस्तुएं कम कीमत पर मिलती हैं। फल एक ही होता है। दलाल या आदमिया (middleman)

का लाभ खरीदारों को मिलता है। इसकी सफलता का कारण यह है कि इसके ग्राहक बचे रहते हैं। एक ही विज्ञान पर खर्च नहीं करना पड़ता और दूसरे खरीदार के रूप में हिस्सेदार बहुत भोल-भाव करके कम दामों में खरीदने का प्रयत्न नहीं करते। बहुत से सहकारी बिजली की शालाएँ ससार के विभिन्न भागों में हैं। इन संगठनों ने अपने उत्पादन संगठन भी स्थापित किये हैं, जिससे अपनी आवश्यकता की वस्तुएँ वे स्वयं बना सकें।

सार्वजनिक प्रबन्ध (Concerns Under Public Management) — एक ऐसा भी व्यावसायिक संगठन होता है, जिसका प्रबन्ध सरकार अथवा स्थानीय अधिकारियों के हाथ में होता है। भारत सरकार रेल, तार, डाक, टेलीफोन इत्यादि की स्वामी भी है और उनका प्रबन्ध भी करती है। पश्चिमी देशों में बहुत-सी म्युनिसिपल कमेटियाँ शहर में रेल, बिजली और पानी के कारखाने चलाती हैं, जो उन्हीं के होते हैं। जिन उद्योगों का प्रबन्ध सरकार के हाथों में होता है, उनमें यह प्रथा होती है कि सरकार विधेयों की एक कमेटी बना देती है और उस कमेटी के ऊपर उस उद्योग का व्यावसायिक तरीकों के अनुसार चलाने का भार छोड़ दिया जाता है। कमेटी पर किसी प्रकार का राजनैतिक दबाव नहीं डाला जाता तथा वह स्वार्थी प्रभाव से भी मुक्त होती है। भारतवर्ष में रेलों का प्रबन्ध इसी प्रकार के रेलवे बोर्ड के हाथ में है। लेकिन प्रजातन्त्र में प्रबन्ध की अन्तिम जिम्मेदारी वोट देनेवाले लोकमत पर रहती है।

चारहवां अध्याय

एकाधिकार और संयन्दी

(Monopoly and Combinations)

इस अध्याय में हम दूसरे प्रकार के व्यावसायिक संगठन का अध्ययन करेंगे, जिसका महत्त्व कुछ समय से बहुत अधिक बढ़ गया है। व्यवसाय के प्रसार के साथ-साथ यह भी हुआ है कि एक या थोड़े-से फर्मों ने मिलकर बाजार पर अपना अधिकार इस प्रकार कर लिया है कि एक किसी वस्तु के विक्री में उनका एकाधिकार-सा हो गया है। जगमग सात बाजार उनकी मूर्छी में आ जाता है। इसलिये इस प्रकार के एकाधिकारी संगठनों के विभिन्न पहलुओं का अध्ययन करना आवश्यक है।

एकाधिकार का अर्थ यह है कि किसी वस्तु के व्यवसाय का अधिकार केवल एक फर्म के हाथ में रहे। परन्तु किसी वस्तु के व्यवसाय का इस प्रकार का पूरा अधिकार एक संगठन के हाथ में बहुत कम देखा जाता है। अधिकांश एकाधिकारी संगठनों को किसी न

किसी प्रकार की प्रतिযোগिता का सामना करना पड़ता है। कम से कम स्थानापन्न या बंदे की वस्तुएँ रहनी ही हैं, जो उस वस्तु के बंदे उपयोग में लाई जा सकती हैं। बन्धनता इलेक्ट्रिक मशीन कारखाने के बलकत्ता शहर में बिजली देने का एकाधिकार प्राप्त है। उस क्षेत्र में दूसरी कोई कम्पनी न बिजली बना सकती है न बेच सकती है। इस हद तक हम यह कह सकते हैं कि इस कम्पनी को बलकत्ता में बिजली के व्यवसाय पर पूरा अधिकार है और वह एकाधिकार की परिभाषा की मजदूरी पूरी करता है। परन्तु प्रकाश के लिये बिजली के बंदे गैस और मिट्टी के तेल का भी उपयोग होता है और रंगोईपरी स्या कारखानों में कोयले का उपयोग होता है। इसलिये कम्पनी को कुछ न कुछ प्रतियोगिता का सामना करना पड़ता है और हम यह नहीं कह सकते कि बाजार पर उसका पूर्ण अधिकार है। अधिकतर एकाधिकार इसी प्रकार के होते हैं। उनका किसी वस्तु के उत्पादन या पूर्ण पर इस प्रकार का अधिकार होता है कि वे कुछ हद तक अपने कामों पर प्रभाव डाल सकते हैं। यह हो सकता है कि कुछ फर्मों के पास दूसरों की अपेक्षा अधिक हद तक अधिक मात्रा में एकाधिकार हो। दक्षिण अफ्रिका की डी० बी० कम्पनी के अधिकार में वहाँ की प्रायः सभी हीरे की खदानें हैं। इसलिये हम यह कह सकते हैं कि वह पूर्ण एकाधिकार की परिभाषा में आ सकती है।

पूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थिति में किसी भी वस्तु के बेचनेवाले बहुत होते हैं। उनमें से प्रत्येक बिजनेस उस वस्तु के कुल उत्पादन का बहुत थोड़ा-सा भाग बेचता है। उस व्यवसाय में आना किसी भी व्यक्ति के लिये बिल्कुल स्वतन्त्रता एकाधिकार के आधार है और अपेक्षाकृत आसान भी है। अन्य उद्योगों में लाभ की जो औसत रहती है, उसने अधिक औसत यदि किसी उद्योग में मिलती है, तो उत्पादक उस उद्योग में अधिक सख्या में आवेंगे। इसलिये उस उद्योग पर कोई एक उत्पादक ठोस अधिकार नहीं कर सकता। और न वह उत्पादन कम करके कीमत बढ़ा सकता है। परन्तु जिसका एकाधिकार होता है, वह उत्पादन कम करके कीमत बढ़ा सकता है। वह सख्ततापूर्वक अपनी ऐसा कर सकता है, जब अन्य व्यवसायियों का उस उद्योग में आना कठिन हो। इसलिये हमें यह जानना चाहिये कि किसी उद्योग में प्रवेश किस प्रकार कठिन हो सकता है। इस प्रकार के चार कारण होते हैं। पहला तरीका यह है कि कानून द्वारा लोगों का किसी व्यवसाय में प्रवेश करना कठिन किया जा सकता है। कानून की सहायता से थोड़े से चुने हुए लोगों को उस उद्योग में काम करने की आज्ञा दी जाय। इस प्रकार के एकाधिकारों को कानूनी अधिकार (legal monopolies) कहते हैं। नये आविष्कारों के पेटेंट और फ्रंट्रों के कार्पाइज कानूनी एकाधिकार के उत्तम उदाहरण हैं। नये आविष्कारों के आविष्कारियों को राज्य यह एकाधिकार दे देता है कि वे स्वयं उन आविष्कारों का उपयोग कर उनमें लाभ उठावें। इसका ध्येय आविष्कार और उनसे करनेवालों को

प्रोन्माहन देना होता है। कभी-कभी किसी वस्तु का व्यवसाय अथवा कोई अन्य काम करने का एकाधिकार राज्य स्वयं अपने हाथ में रखता है। उदाहरण के लिये डाक और तार का काम सरकार नए प्रतियोगियों पर है। कानूनी बन्धन का एकाधिकार है। कभी-कभी बड़े-बड़े उद्योगों में सरकार किसी को एकाधिकार देती है। इन्हें सार्वजनिक उपयोगिता सम्बन्धी एकाधिकार (public utility monopolies) कहते हैं। यदि एक ही शहर में दो गैस कम्पनियां या बिजली कम्पनियां काम करें तो सड़कों पर दुहरे बिजली और गैस के तार लगेंगे। व्यर्थ दुहरा काम होगा। यदि एक शहर में दो टेलीफोन कम्पनियां रहें तो एक कम्पनी के ग्राहक दूसरी कम्पनी के ग्राहकों से बात करने की सुविधा न पावेंगे। लोग बड़ी असुविधा में पड़ जायेंगे। इसलिये लोगों की सुविधा के लिये सरकार ऐसे व्यवसायों में एक कम्पनी को एकाधिकार दे देती है।

दूसरे प्रकार का एकाधिकार यह होता है कि एकाधिकारी को महत्वपूर्ण कच्चे माल के साधनों पर अधिकार प्राप्त हो। हीरो के व्यवसाय में डी० बी०अर्स कम्पनी की यही स्थिति है। तीमरा कारण अधिक पूँजी की आवश्यकता कच्चे माल के साधनों हो सकती है। लाभ के लिये यह आवश्यक हो कि उत्पादन पर अधिकार और बिक्री बड़े पैमाने पर की जाय। इसके लिये बड़ी पूँजी की आवश्यकता होती है। कुछ व्यवसायों में छोटे पैमाने पर उत्पादन ठीक नहीं होता। यदि किसी विशिष्ट प्रकार के धन्य में पुरानी कम्पनियां बड़ी पूँजी लगाकर जमी हुई हैं तो एक नया उद्योगपति उस क्षेत्र में आते हुए द्विचिन्तावेगा। उसे यह डर लगेगा कि पुरानी कम्पनियां अपने माल के दाम गिराकर उसके साथ प्रतियोगिता न करने लगे। लोहा और इस्पात का उद्योग इसका उदाहरण है। अथवा सीने के घागे के व्यवसाय में

अचल पूँजी में बड़ी कोट्म नामक फर्म का जैसा एकाधिकार है। इस कारण से ऐंमे उद्योगों में जमे हुए फर्मों का एक प्रकार से एकाधिकार रहता है। उन्हें नये प्रतियोगियों का डर नहीं रहता। अन्त में पुराने जमे हुए फर्मों की प्रसिद्धि या नाम (good-will) के कारण भी किसी उद्योग या व्यवसाय में प्रवेश करना कठिन हो सकता है।

पुरानी प्रसिद्धि विज्ञापन तथा अन्य उपायों द्वारा पुराने जमे हुए फर्म अपने उद्योगों के माल का ग्राहकों के मन और रुचि पर ऐसा निष्का जमा लेते हैं कि नये व्यवसायियों के लिये उन लोगों को अपना माल बेचना कठिन हो जाता है। लोग नये माल को पसन्द नहीं करते। एक ग्राहक को पीपर्स का साबुन इनका पसन्द हो सकता है कि उसे अन्य कोई साबुन खरीदना पसन्द नहीं होगा। वह पीपर्स साबुन को ही सर्वश्रेष्ठ साबुन समझ सकता है। ग्राहकों की रुचि बदलने के लिये बहुत लम्बे

समय तक बहुत रक्या खर्च करने की आवश्यकता पड़ेगी। इनलिमिटेड नये उद्योगपति उन व्यवसाय में जन्दी न आवेंगे।

उद्योगों की संघबन्दी या गुटबन्दी (Combinations)—अधिकतर एकाधिकारी व्यवसाय कई फर्मों का संगठन बनाने में चलता है। इस प्रकार के संगठनों का वर्गीकरण कई प्रकार में किया गया है। सबसे अधिक प्रचलित वर्गीकरण को सड़ा और आड़ा संगठन या संघबन्दी कहते हैं।

सड़ी गुटबन्दी (Vertical Combinations) में उत्पादन के सब काम कच्चे माल में लेकर बिलकुल तैयार माल तक एक गुट में बाँध दिये जाते हैं। कई फर्म मिलकर उत्पादन कार्य का विभाजन कर लेते हैं। उदाहरण के तौर पर सड़ा संगठन

लिमिटेड लोहे के उद्योग में एक फर्म केवल कच्चा लोहा खोदने का काम करता है। दूसरा फर्म केवल कोयला खोदता है, तीसरा फर्म लोहा बनाना है, चौथा इस्पात बनाता है और पाचवा लोहे और इस्पात से कोई वस्तु बनाता है। इसी प्रकार अन्य कई कम्पनियाँ एक-एक वस्तु बनाती हैं। जब एक उद्योगपति या प्रबन्धक के हाथ में उद्योग के कुछ लगातार काम आ जाते हैं तब सड़ा संगठन हो जाता है। ठाढ़ा आधारत एंड स्टील कम्पनी इस प्रकार के संगठन का एक उदाहरण है। वह लोहे और कोयले की मशानों की मालिक है। वह कच्चा लोहा और कोयला खोदती है और पक्का लोहा और इस्पात बनाती है। इस प्रकार के संगठन का ध्येय प्रबन्ध में खर्च घटाना रहता है। साथ ही उत्पादन के अलग-अलग काम में जो लाभ विभिन्न कम्पनियों को मिलना है, वह एक ही कम्पनी को मिल जाता है। बिक्री और विज्ञापन के खर्च कम हो जाते हैं। कच्चे माल का बराबर मिलने रहना निश्चित हो जाता है और उत्पादन की किसी भी स्थिति में आवश्यकता में अधिक उत्पादन या ख़तरा बहुत कम हो जाता है। इसे उद्योगों का सम्मिलन (integration of industries) भी कहते हैं।

जब एक ही वस्तु बेचनेवाली कई कम्पनियाँ या व्यक्ति एक प्रबन्ध के अन्तर्गत संगठित हो जाते हैं, तब उसे आड़ा मिलन या आड़ी गुटबन्दी (horizontal combination) कहते हैं। सम्मिलन में लोहा तथा

आड़ी गुटबन्दी कोयला खोदना, कच्चा और पक्का लोहा बनाना आदि विभिन्न कामों का एक साथ संगठन है। पर आड़े संगठन में एक ही प्रकार के कामों का एक प्रबन्ध के अन्तर्गत संगठन होता है। जैसे दो अथवा अधिक लोहे की कम्पनियों का एक प्रबन्ध के अन्तर्गत मिल जाना। अथवा दो या अधिक कोयले की मशानों का एक प्रबन्ध के अन्तर्गत संगठन। इस प्रकार के संगठन का ध्येय कुछ नए प्रबन्ध के खर्च में बर्बाद करना होता है और कुछ अर्थव्यवस्था प्रतियोगिता का अन्त करना, जिससे कि लाभ एकाधिकार के आधार पर हो सके। आड़ी गुटबन्दी का पैमाना बहुत बड़ा हो सकता है। वह माने समान कोयला क्षेत्र बनाकर की जा सकती

है। स्टैण्डर्ड ऑयल कम्पनी इसका उदाहरण है। उसका महत्त्व और क्षेत्र अन्तर्राष्ट्रीय है।

गुटबन्दी के विभिन्न रूप (The Various Phases of Combinations)—
गुटबन्दीयों का वर्गीकरण उनके संगठन के आधार पर भी किया जाता है। इन्हें समझौता (agreement), एकत्रीकरण (pool), कार्टल (kartel) और ट्रस्ट (trust) कहते हैं। संगठन के इन वर्गों के छोटे-छोटे उपवर्ग भी होते हैं।

सबसे साधारण और सरल गुटबन्दी उत्पादकों का एक ढीला-सा संगठन होता है, जिसका ध्येय आपस की प्रतियोगिता सीमित करना होता है। उदाहरण के लिये भारत में पेट्रोल के दाम बरमा ऑयल कम्पनी और स्टैण्डर्ड ऑयल कम्पनी नामक दो बड़े प्रतियोगियों द्वारा आपस के समझौते से निश्चित किये जाते हैं। इसी प्रकार दाम और भाव निश्चित करने के और भी संगठन हो सकते हैं। इंग्लैण्ड में जहाजी कम्पनियों का एक सघ है, जिने शिपिंग कान्फेरेन्स (shipping conference) या जहाजी

सभा कहते हैं। यह सघ विभिन्न बन्दरगाहों के बीच जहाजों का किराया निश्चित करता है। उत्पादन सीमित करने के लिये भी समझौता हो सकता है। भारतीय जूट मिल सघ (Indian Jute Mills Association) इसी प्रकार का संगठन है। इस सघ ने कई बार यह निश्चिन किया है कि सघ का प्रत्येक सदस्य मिल इस प्रकार उत्पादन करेगा कि जूट की वस्तुओं के दाम स्थिर रहें अथवा बढ़ सकें। अर्थात् वह उत्पादन निश्चित कर देता है। इस प्रकार के अन्तिम संगठन का नाम कोष (pool) होता है। इस सघ का एक कोष होता है और प्रत्येक सदस्य को अपने उत्पादन का एक निश्चित भाग कोष में देना पड़ता है। फिर एक पूर्व निश्चित योजना के अनुसार इस कोष का बटवारा सदस्यों में किया जाता है। इस प्रकार की सब गुटबन्दीयों में समझौते एक निश्चित काल के लिये किये जाते हैं और प्रत्येक फर्म या कम्पनी के आन्तरिक संगठन और प्रबन्ध में दखल नहीं दिया जाता।

गुटबन्दी का एक अन्य रूप कार्टल (kartel) है। यह रूप जर्मनी में बहुत प्रचलित है। यह गुटबन्दी कोष के समान रहती है, पर कोष से अधिक दृढ़ और विस्तृत होती है। प्रतियोगी व्यवसायी एक कम्पनी स्थापित करते

कार्टल हैं और प्रत्येक का इसमें हिस्सा रहता है। वह एक विपक्ष कम्पनी के समान स्थापित की जाती है। यह कम्पनी उत्पादन और भाव दोनों निश्चित करती है। यह कम्पनी प्रत्येक सदस्य फर्म के उत्पादन की मात्रा निश्चित कर देती है और उसका विक्री का भाव भी बाँध देती है। प्रायः विक्री का सब काम यही करती है। माल को जितनी मात्रा आती है, वह सब इसी के पास आती है। हमारे देश में घीरे-धीरे इसी प्रकार की योजना ग्रहण की जा रही है। सीमेंट मार्केटिंग कम्पनी ऑफ इंडिया और इंडियन गुगर् सिंडीकेट इस प्रकार के संगठनों के उदाहरण हैं।

गुटबन्दी के अर्थ रूप को ट्रस्ट (trust) कहते हैं। यह संगठन भी बड़े पैमाने पर होता है। प्रारम्भ में इसका अर्थ वित्तोपकरण की गुटबन्दी होती थी। कई कम्पनियों के बड़े-बड़े हिस्सेदार अपने हिस्से ट्रस्टियों की एक समी (board of trustees) को सौंप देते हैं। ये ट्रस्टी या साहूवार इन हिस्सों को एक धरोहर के रूप में ले लेते हैं। इस प्रकार इन ट्रस्टियों के हाथ में कई प्रकार का प्रबन्ध आ जाता है। क्योंकि हिस्से सौंपनेवाले प्रत्येक हिस्सेदार के हाथ में उस कम्पनी के अधिकार हिस्से होते हैं। ट्रस्टियों की समी इन सब कम्पनियों का प्रबन्ध एक कम्पनी की तरह करती है। परन्तु आजकल किसी भी बड़ी गुटबन्दी को ट्रस्ट कहते हैं।

प्रबन्धक कम्पनी (holding company) भी इसी वर्ग का एक संगठन है। जब अमेरिका में ट्रस्टों का बनाना गैर कानूनी घोषित कर दिया गया, तब बड़ी-बड़ी कम्पनियों ने इस प्रकार की गुटबन्दी का निर्माण किया। ट्रस्टियों की समी के बदले एक स्वतन्त्र कम्पनी बनाई जाती है। यह कम्पनी बहुत-सी कम्पनियों के हिस्से खरीद लेती है। प्रबन्धक कम्पनी इन कम्पनियों की नीति निर्धारण और व्यवसाय का प्रबन्ध करती है।

गुटबन्दी का अन्तिम रूप विलयन (merger) होता है। इसमें विभिन्न कम्पनियाँ अपना अस्तित्व मिटाकर एक नई कम्पनी बनाती हैं और यह कम्पनी इन कम्पनियों की सब सम्पत्ति ले लेती है। बोर्ड और कार्टल में कम्पनियों का स्वतन्त्र व्यक्तित्व बना रहता है। परन्तु विलयन में सदस्य कम्पनियों का स्वतन्त्र व्यक्तित्व खत्म हो जाता है।

अन्तर्राष्ट्रीय कार्टल (International Kartels)—गठ कुछ वर्षों में गुटबन्दी का क्षेत्र अन्तर्राष्ट्रीय हो गया है। अन्तर्राष्ट्रीय गुटबन्दी में जो समझौते होते हैं, उनमें साधारणतः एक देश के गुट को उसके राष्ट्रीय बाजार दे दिये जाते हैं और अन्य देशों के लिये या तो बिजली की मात्रा बाँप दी जाती है या मात्रा बाँप दिया जाता है। प्रायः समझौते में या तो बिजली के क्षेत्र बाँट दिये जाते हैं या विभिन्न क्षेत्रों के लिये दाम निश्चित कर दिये जाते हैं। तांबे के उद्योग में एक अन्तर्राष्ट्रीय सघ है। इस सघ के अधिकार में सत्तार भर के तांबे के उत्पादन की ९० प्रतिशत मात्रा है। इसका प्रधान दफ्तर ब्रुसेल्स में है। इस सघ का नाम कॉर्पर एक्सपोर्ट ट्रेडिंग कम्पनी है। इसी प्रकार सीमेंट, स्टील की पानी आदि के भी सघ हैं।

एकाधिकार के लाभ (Economics of Monopoly)—पूर्ण प्रतियोगिता की तुलना में एकाधिकार के लाभ बहुत कुछ इस बात पर निर्भर करते हैं कि एकाधिकार का संगठन किस ढंग में किया जाना था। यदि एकाधिकार एकाधिकारण (pool), या कार्टल के ढंग पर हुआ, तब निश्चित रूप से यह नहीं कहा जा सकता कि उनमें

सामिल होनेवाली कम्पनिया प्रतियोगी कम्पनियों से अधिक योग्य होगी। परन्तु यदि एकाधिकार विलयन के ढग का हुआ तो पूर्ण प्रतियोगिता की बिन्नी सम्बन्धी किरायात अपेक्षा उसमें कुछ लाभ होगे। प्रामाणिककरण (standardization) विशिष्टीकरण (specialization) तथा उत्तम सगठन के द्वारा बहुत से माधारण धन्धों में वह सब कुशलता और किरायात लाई जा सकती है, जो बड़े-बड़े ट्रस्टों में प्राप्त की जाती है। एकाधिकारियों को उत्पादन सम्बन्धी तीन या चार प्रकार की खर्च सम्बन्धी बचत हो सकती है। एक एकाधिकारी अपने विभिन्न कारखानों को एक सीमित प्रकार के कार्य में विशिष्ट कर सकता है। अथवा वह ऐसा प्रबन्ध कर सकता है कि प्रत्येक बाजार में सबसे पास के कारखाने से सामान पहुँचाया जाय। इससे उनके यातायात के खर्च में बहुत बचत हो जायगी। प्रतियोगिता की परिस्थिति में बम्बई की मिल अहमदाबाद में और अहमदाबाद की मिल बम्बई में अपना माल बेच सकती है। परन्तु यदि कई मिलें आपस में मिल जाय तो वे यह तय कर सकती हैं कि बम्बई के बाजार में केवल बम्बई की मिल का माल आवेगा। इससे उनका यातायात सम्बन्धी खर्च बच जायगा। एकाधिकार से एकाधिकार और होता है। उससे ज्ञान और पेटेंटों का एकाधिकार हो सकता है। इससे प्रत्येक फर्म दूसरे फर्मों का अनुभव, व्यावसायिक गुप्त-भेद प्राप्त कर लेगा। इसलिये प्रतियोगिता की अपेक्षा एकाधिकार में प्रत्येक फर्म का अधिक विशिष्ट ज्ञान और पेटेंट प्राप्त होंगे। तीसरे जब बहुत-से फर्म एक दूसरे के साथ आपस में प्रतियोगिता करते हैं तो प्रत्येक फर्म के लिये व्यवसाय में खतरा और अनिश्चितता बढ़ जाती है। प्रायः यह कहना कठिन नहीं होता कि अगले एक वर्ष में जूट के माल की माग कितनी रहेगी। परन्तु यह बतलाना असम्भव होता है कि प्रत्येक जूट मिल बाजार में अपना माल कितना बेच पावेगी। अर्थात् कुल बिन्नी में उसका भाग कितना रहेगा। मिलों की सख्या जितनी अधिक रहेगी, इस सम्बन्ध में अनिश्चितता भी उतनी ही अधिक रहेगी। इसलिये मिल के प्रबन्ध-प्रबन्धकर्त्ता का काम कर्त्ताओं की कठिनाई भी उतनी ही अधिक रहेगी। एकाधिकार सरल हो जाता है चिकारी को इस प्रकार की अनिश्चितता का सामना नहीं करना पड़ता। इस प्रकार प्रबन्धकर्त्ता का काम एकाधिकार में प्रतियोगिता की अपेक्षा अधिक सरल हो सकता है।

एकाधिकारी को एक अन्य लाभ भी प्राप्त होता है। जब एक दूसरे में प्रतियोगिता करनेवाले बहुत-से फर्म रहते हैं, तब प्रत्येक की प्रतियोगितापूर्ण विज्ञापनों में बहुत खर्च करना पड़ता है। परन्तु एकाधिकार में विज्ञापन और बिन्नी सगठन में इतना अधिक होगा। अन्त में यह कहा गया है कि एकाधिकार और गुटबन्दी से

उद्योग में अस्थिरता कम हो जाती है और स्थिरता आती है। जो वन वे नष्टकारी प्रतियोगिता में खर्च करते, उसे रचनात्मक कार्यों में खर्च कर प्रतियोगितापूर्ण विज्ञापन करने हैं। अपने बड़े आकार और बड़ी शक्ति को ध्यान में रखकर वे उत्पादन और दामों में स्थिरता लाने का प्रयत्न कर सकते हैं। टॉसिंग (Taussing) का विद्वान्त है कि उद्योग में इस प्रकार की स्थिरता संभव है। परन्तु साथ ही गलत या कमजोर गुटबन्दी, लाभ बढ़ाने के लालच, आवश्यकता में अधिक पूँजी लगाने तथा सट्टेबाजी के कारण अस्थिरता का खतरा भी बढ़ सकता है। एकाधिकार के सम्बन्ध में एक लेखक ने हाल में लिखा है कि इस बात का बहुत कम सबूत मिलता है कि गुटबन्दी से उद्योग में स्थिरता आती है।^१

हानियाँ (Disadvantages)—एकाधिकार में मबने बड़ी हानि यह है कि उसने उत्पादन के मापनों का एकांगी वितरण होता है। प्रतियोगितापूर्ण परिस्थितियों में प्रत्येक वस्तु का उत्पादन तब तक बढ़ता आया, जब तक कि अनिश्चित साधनों में बने हुए माल के वास्तविक दाम उस वस्तु के दामों के बराबर न हो जायें। अर्थात् एकाधिकारी उन हद तक उत्पादन करेगा जिस पर मीमांसा लागत मीमांसा आय के बराबर होती है और मीमांसा आय वस्तु के दाम में कम रहती है। इसलिये एकाधिकार में हमेशा उत्पादन समाज की आवश्यकता में कम रहता है। अर्थात् पूर्ण प्रतियोगिता में जितना उत्पादन होता है, उतना एकाधिकार में नहीं होता। एक दूसरा नुकसान भी है। थोड़े से अपवादों को छोड़कर एकाधिकारी अपने बनाये हुए माल पर जो दाम लेता है, वे प्रायः प्रतियोगिता के दामों से ऊँचे रहते हैं। इसलिये खरीदने की शक्ति या क्रय-शक्ति उस माल के खरीदारों के हाथ में निकलकर एकाधिकारियों के हाथ में चली जाती है। यह तब बड़ीली प्रायः गरीब व्यवसायों से घनी साहसी व्यवसायों में होती है। इसने वर्तमान आय की असमानता बढ़ने की ही सम्भावना अधिक होती है और यह परिस्थिति उचित नहीं है। इसके निवा अपनी दृढ़ और कुशल स्थिति के कारण एकाधिकारी मजदूरों तथा उत्पादन के अन्य साधनों का शोषण कर सकता है। पूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थितियों में उन्हें जितनी मजदूरी मिलती है, वह उन्हें उसने कम देने की स्थिति में रह सकता है।

अपने स्वार्थ साधने के लिये एकाधिकारी राजनैतिक बनावरण भी भ्रष्ट करने का प्रयत्न करते हैं। उनके पास बहुत अधिक साधन रहते हैं। राजनैतिक भ्रष्टाचार उनके द्वारा वे व्यवस्थापिका के सदस्यों, राजनैतिक नेताओं और न्यायाधीशों को धूसर द्वारा तथा अन्य कई तरीकों से अपने वश में करने का प्रयत्न करते हैं, जिससे वान्त उनके पक्ष में बने और न्याय भी उनके पक्ष में हो।

सट्टा, फाटका और जखरत से ज्यादा पूजी लगाना औद्योगिक गुटबन्दी की सात बुराइयाँ हैं। थोड़े-थोड़े समय बाद पूजी बढ़ाई जाती है और सट्टा की प्रवृत्ति को प्रोत्साहन दिया जाता है। कभी-कभी एकाधिकारी सघ या गुट इतना अनावश्यक पूंजी और सट्टा बढ़ा आकार धारण कर लेते हैं कि उनका उपयुक्त प्रबन्ध करना कठिन हो जाता है और समय-समय में जहाँ कुछ कुशल प्रबन्ध-कर्त्ताओं की मृत्यु हुई कि उपयुक्त प्रबन्ध-कर्त्ताओं की कमी के कारण उद्योग के चीपट होने का डर रहता है।

एकाधिकार का नियन्त्रण (Control of Monopoly)—हम देख चुके हैं कि एकाधिकार में प्रतिযোগिता की अपेक्षा उत्पादन कम होता है और वस्तुओं के दाम भी अधिक रहते हैं। यदि सरकार हस्तक्षेप करके एकाधिकार को बुराइयों को दूर कर सके, तो समाज को काफी नलाई होगी। हस्तक्षेप सम्बन्धी कामों को हम तीन वर्गों में रख सकते हैं—अनुचित प्रतियोगिता रोकना, उद्योगों के उत्पादन पर नियन्त्रण रखने के लिये कर लगाना और आर्थिक सहायता देना, एकाधिकारी दामों पर नियन्त्रण रखना।

(क) बहुत से व्यवसायों अनुचित उपायों द्वारा अपने प्रतिद्वन्द्वियों को बाजार से भगाने का प्रयत्न करते हैं। इन अनुचित उपायों में सबसे अनुचित उपाय दाम गिराना है।

अनुचित प्रतियोगिता बन्द करना हमारे देश में कई बार जहाजी कम्पनियों ने अपना भाड़ा बहुत गिराकर नई कम्पनियों को मष्ट करने के प्रयत्न किये हैं। जब नये प्रतियोगी व्यवसाय क्षेत्र से भगा दिये जाते हैं, तब दाम फिर बढ़ा दिये जाते हैं। सरकार इस प्रकार के कार्यों को बन्द कर सकती है। उदाहरण के लिये वह यह नियम बना सकती है कि जब एक बार कोई कम्पनी अपने दाम गिराती है, तब फिर उन्हें बढ़ा नहीं सकती। इसमें एक बड़ा दोष यह है कि पूर्ण प्रतियोगिता का आभावरण नहीं रह जाता। यदि कोई कम्पनी अपने माल की बिक्री बढ़ाने के लिये अथवा नये ग्राहक खोजने के लिये कुछ समय के लिये अपने दाम गिराना चाहती है, तो यह बिल्कुल उचित उपाय है। हम इसे अनुचित नहीं कह सकते। यह एक प्रयोग है। अनुचित उपाय की व्याख्या और परिभाषा करना बड़ा कठिन है।

(ब) कर और सरकारी सहायता (Taxes and Bounties)—सिद्धान्त के रूप में एकाधिकार को बुराइयाँ दूर करने के लिये यह अच्छा उपाय है। जो धन्ये बहुत उन्नत हैं, उनके उत्पादन के साधनों पर कर लगाकर सरकार उन साधनों का उन धन्यों में आना रोक सकती है। साथ ही आर्थिक सहायता देकर वह उत्पादन के साधनों को कम उन्नत अथवा एकाधिकारी उद्योग में पहुँचा सकती है। परन्तु सरकार को इस उपाय का उपयोग इस प्रकार करना चाहिये कि सब उद्योगों में साधनों का वास्तविक सीमान्त बराबर हो। इसी प्रकार सरकार किसी उद्योग में आदर्श अधिकतम आकार

(optimum size) की फर्म बना सकती है। जो फर्म आदर्श अधिकतम आकार से बड़ा हो, उस पर कर लगा दिया जाय और जो आदर्श अधिकतम आकार से छोटा हो उसे आर्थिक सहायता दी जावे। परन्तु इसमें सबसे बड़ी कठिनाई यह होती है कि सरकार के लिये उत्पादन के साधनों का वास्तविक सीमान्त उत्पादन (marginal net products) और आदर्श अधिकतम आकार निर्दिष्ट करना सम्भव नहीं है।

(स) दामों का नियन्त्रण (Control of Prices) — सरकार ऐसा प्रयत्न भी कर सकती है कि एकाधिकारी अपने माल के जो दाम लेगा वह प्रतियोगिता के दाम के बराबर होगा। यह दो प्रकार से हो सकता है— (१) सरकार ऐसा नियम बना सकती है कि किसी फर्म की कुल पूँजी पर अधिक से अधिक इतना मुनाफा दिया जा सकता है। और यदि वास्तविक मुनाफा उम हद से अधिक हुआ तो उस फर्म के माल के दाम घटने चाहिये। परन्तु इस सम्बन्ध में मुख्य कठिनाई यह है कि किसी फर्म की वास्तविक पूँजी का पता लगाना कठिन है। उदाहरण के लिये किसी फर्म की पूँजी कृत्रिम रूप से बढ़ाई जा सकती है। प्रतियोगितापूर्ण और उचित दाम का पता लगाना भी मुश्किल है। इसके सिवा इस रीति के अनुसार काम करने से योग्य प्रबन्ध पर भी बुरा असर पड़ने का डर है। सरकार उत्पादन के साधनों के और वस्तुओं के अधिकतम दाम निर्दिष्ट कर सकती है। परन्तु इस तरीके में कुछ व्यावहारिक कठिनाइयाँ हैं। सिद्धान्त की दृष्टि से एकाधिकार के अन्तर्गत किसी भी वस्तु के प्रत्येक निस्सं दायण के अलग-अलग अधिकतम दाम बाँधने पड़ेंगे। फिर जैसे-जैसे उत्पादन के वैज्ञानिक तरीकों और लोगों की शक्ति में परिवर्तन होंगे, वैसे-वैसे इन दामों में भी परिवर्तन करने पड़ेंगे।

(द) गुटबन्दी विरोधी कानून (Anti-Combination Laws) — नियन्त्रण के तरीकों में कई प्रकार के दोष होने के कारण अन्त में सरकार को ऐसे काम करने पड़े, जिससे स्वयं एकाधिकार का अन्त हो। कानून द्वारा उद्योगों की गुटबन्दी बन्द कर दी जाती है। अमेरिका में गुटबन्दी रोकने के लिये शेरमन कानून (Sherman Anti-Trust Law) और क्लेयटन कानून (Clayton Act) बने। परन्तु यहाँ भी कठिनाइयाँ हैं। वकीलों की पैनी बुद्धि ने इन कानूनों की अवहेलना करने के उपाय बूझ निकाले हैं। साथ ही यह भी हो सकता है कि इन कानूनों से गुटबन्दी और एकाधिकार रोकें जा सकें, परन्तु पूर्ण प्रतियोगिता का वातावरण तैयार नहीं किया जा सकता। यह भी निश्चयपूर्वक नहीं कहा जा सकता कि इन कानूनों से काफी सख्या में आदर्श अधिकतम आकार के कई बड़े स्वतन्त्र फर्म बन जावेंगे, अथवा बाजार में बिक्री सम्बन्धी जो बुराइयाँ हैं, वे दूर हो जावेंगी।

तेरहवां अध्याय

उत्पत्ति सम्बन्धी नियम

(The Law of Returns)

श्रमागत ह्रास नियम (The Law of Diminishing Return)— हम पिछले एक अध्याय में देख चुके हैं कि कृषि में उपज श्रमागत ह्रास के नियम के अनुसार होती है। जब भूमि के एक निश्चित टुकड़े में अधिक श्रम श्रमागत ह्रास नियम और पूँजी लगाई जाती है, तब उत्पादन की सीमान्त लागत बढ़ने लगती है। जब उत्पादन के कुछ निश्चित साधनों के साथ उत्पादन के अन्य साधन अधिकाधिक मात्रा में जोड़े जाने हैं तो इन अधिकाधिक मात्राओं से होनेवाली उत्पत्ति घटने लगती है। इसके साथ में अवश्य लगी रहती है कि साधनों का आदर्श मिश्रण हो चुका है और उत्पादन के तरीके में कोई परिवर्तन नहीं हुआ।

जब किसान अपनी उपज बढ़ाना चाहता है, तब वह अपनी जमीन में अधिक पूँजी और श्रम लगावेगा। श्रम और पूँजी पर उसे जो खर्च करना पड़ेगा वह इन चीजों की बाजार दर पर निर्भर होगा। यदि हम यह मान लें कि उसकी माँग के कारण इन चीजों के भाव नहीं बढ़ते तो पूँजी और श्रम की अधिक मात्राओं के लिये उसे पुराने भाव से दाम देने पड़ेंगे। परन्तु इन अधिक मात्राओं की प्रति इकाई पीछे उपज घटती जाती है। वह श्रम तथा पूँजी की प्रत्येक अधिक मात्रा के लिये पहिले के भाव से दाम दे रहा है, परन्तु उनकी प्रत्येक मात्रा पीछे उसे अब कम उत्पत्ति मिल रही है। इसलिये जैसे-जैसे वह अपनी उपज बढ़ाने का प्रयत्न करता है, वैसे-वैसे उसके इस अधिक उपज का उत्पादन खर्च भी बढ़ता जाता है। अर्थात् उत्पादन की सीमान्त लागत (marginal cost of products) बढ़ने लगती है। जब सीमान्त लागत औसत लागत से कम होगी तब यह क्रिया होगी। परन्तु जब सीमान्त लागत बढ़ेगी, तब वह औसत लागत से अधिक हो जायगी और फिर सीमान्त और औसत दोनों लागतें बढ़ने लगेंगी। इससे यह बात सिद्ध होती है कि जब किसी चीज का उत्पादन बढ़ाया जाता है और उसका एक या एक से अधिक साधन ऐसा होता है कि उसकी पूर्ति या मात्रा बढ़ाई नहीं जा सकती और यदि वह सकती है तो वह पहिले से घटिया विस्म की होगी, तब उस चीज का उत्पादन अधिकाधिक लागत पर होगा।

बढ़ती उपज का नियम (The Law of Increasing Returns)—यह नियम कहता है कि यदि उत्पादन के किसी साधन की मात्रा बढ़ा दी जावे तो उत्पादन

उन माया के अनुसार में अधिक होगा। यदि किसी व्यवसाय में उत्पादन के एक मापन की माया बढ़ा दी जावे तो समभव है कि उसमें उस व्यवसाय का संगठन सुधर जावे, जिसमें उत्पादन के मापनों की अधिक बढ़ जावे। यह यह होगा कि उसकी ही लागत पर अधिक उत्पादन प्राप्त होगा।

उत्पादन के मापनों की कार्यक्षमता कई कारणों से बढ़ सकती है। एक कारण यह हो सकता है कि मापन की दृष्टि बढ़ी-बढ़ी हो, जिसका विनाश नहीं हो सकता और परिस्थितिवा एनी हो कि इसमें प्राप्त करने के लिये बढ़ती उपकरण के कारण उन अधिकतम उत्पादों का उत्पादन जायज हो। उदा-

हरण के लिये एक बीमारी मरिच का उत्पादन जायज हो, चाहे उत्पादन कम हो अथवा अधिक। इसी प्रकार मापनों व्यवसायों में एक अधिकतम उत्पादन है। अब किसी मापन की अधिकतम उत्पादन का उपकरण बढ़ना पड़ता है, तब उस उत्पादन की निश्चित बीमारी का बढ़ती हुई मापन के साथ अधिक उत्पादन पर पैमाना जा सकता है। यह यह होगा कि अब उत्पादन बढ़ना तो इसकी प्रति उत्पादन बीमारी कम होगी। इसका सबसे अच्छा उदाहरण एक नया अथ में रेल की लाइन बनाने का है। रेल की नई लाइन बनाने में स्टेशन, पटरियाँ, इतिहास आदि पर एक निश्चित कम से कम खर्च लगाना आवश्यक है। समभव है आरम्भ में उनका आवागमन न हो, जिसमें लगी हुई पूँजी का पूरा लाभ उठाया जा सके। परन्तु जैसे-जैसे उस मूल की उपलब्धि होगी, जैसे-जैसे आवागमन भी बढ़ेगा। अधिक गाड़ियाँ चलाने में बढ़ते हुए आवागमन की मापन पूर्ण की जा सकती है। कुछ इन्धने खर्च करने पड़ेगे और कुछ कर्मचारी बढ़ाने पड़ेगे। परन्तु सड़क, पुल, स्टेशन आदि बढ़ाने की आवश्यकता न पड़ेगी। ये उत्पादन के निश्चित या बचे मापन हैं। चूंकि आवागमन में वृद्धि के साथ-साथ इन बचे हुए मापनों में वृद्धि करने की आवश्यकता नहीं है। इसलिए उत्पादन मापनों की प्रति उत्पादन पाँछे लागत खर्च कम होता जायगा। प्रायः प्रत्येक प्रकार के व्यवसाय में यह सिद्धांत लागू होता है। छोटे उद्योगिक प्रयोजन अथवा प्रयोजन अधिक की कार्यक्षमता का पूरा-पूरा लाभ नहीं उठा सकते। समभव है कि मशीनों के तकनीकियों अपना अन्य प्रकार के विशेषताओं की अपनी कार्यक्षमता पर काम करने का मौका न मिले। परन्तु यदि व्यवसाय बढ़ाया जाय तो उन्हें काम करने का अधिक मौका मिलेगा और इससे का कुछ लागत खर्च कम हो जायगा।

विशेषज्ञता (Specialization) बढ़ाने में भी संगठन में सुधार और उपलब्धि हो सकती है। किसी उद्योग-विशेष में विशेषज्ञता की कई मण्डल होती हैं। यदि उत्पादन बढ़ाया जावे तो इसका की उच्च मण्डल काम में लाई जा सकती है, जिसमें कार्यक्षमता बढ़ेगी, लागत खर्च पड़ेगा। उत्पादन की प्रत्येक क्रिया का काम एक ऐसे मापन में लिया जा सकता है, जो विशेषज्ञ में उसी क्रिया के लिये बना हो। जैसे-जैसे

किसी कम्पनी के माल की मांग बढ़ती है, वैसे-वैसे वह कीमती मशीनों, विशेषज्ञों तथा कुशल श्रमिकों से काम ले सकती है। इसलिये उसकी सीमान्त लागत कम होगी।

य 'आन्तरिक दत्त' (internal economics) के उदाहरण है। अपॉन्ट्रैम-जैमे फर्म का व्यवसाय बढ़ता है, वैसे-वैसे यह विफायन उसी के आन्तरिक समूहन में हो सकती है। यह दत्त मशीनों का अधिक अच्छा उपयोग

वाह्य दत्त करने से अथवा फर्म की दक्षता और विशेषज्ञता बढ़ाने से होती है। परन्तु वाह्य दत्त (external econo-

mics) से भी लागत खर्च कम हो सकता है। मार्शल ने वाह्य दत्त शब्द का उपयोग किया है। किसी फर्म का व्यवसाय बढ़ने से उसे जो दत्त होती है, उसे वाह्य दत्त कहते हैं। उदाहरण के लिये जब कोई नया फर्म किसी व्यवसाय में प्रवेश करता है, तब सब फर्मों के लिये उत्पादन कुछ सुस्ता करना सम्भव हो सकता है। जैसे कि मशीनों के दाम कुछ सुस्त हो सकते हैं। क्योंकि मशीन बनानेवाले फर्मों का बाजार अब कुछ बड़ गया।

यह ध्यान रखना चाहिये कि जब किसी फर्म का व्यवसाय बढ़ता है, तो उपज की बढ़ती अनिश्चित सीमा तक नहीं होती। एक समय आयेगा, जब बचे हुए साधनों का पूर्ण उपयोग करने के बाद उत्पादन बढ़ाने का प्रयत्न करने से उपज घटने लगेगी। अब तक बढ़ती उपज का नियम काम करेगा, सब तक उत्पादन बढ़ाने से प्रत्येक फर्म लागत खर्च कम कर सकेगी। पूर्ण प्रतिस्पर्धिता में उसका ऐसा करना अच्छा होगा। परन्तु उत्पादन बढ़ने पर उसकी विशेषज्ञता और बृहत् उत्पादन सम्बन्धी दत्त मूल्य हो जायगी, जब तक कि व्यवसाय बढ़ाने से उसका लागत खर्च न बढ़े।

स्थिर उपज का नियम (The Law of Constant Returns)—जब किसी वस्तु का उत्पादन प्रति इकाई पीठे लागत खर्च बढ़ाये बिना अधिक किया जा सकता है, तब यह कहा जाता है कि उसका उत्पादन स्थिर उपज के नियम के अनुसार होता है। उत्पादन के साधन बढ़ाने से उपज में भी बढ़ती होती है। किसी वस्तु का उत्पादन स्थिर लागत पर करने के लिये जहा तक हो सके, इन शर्तों का पालन करना चाहिये। एक ठा उम वस्तु के उत्पादन के लिये कच्चे माल इतने अधिक होने चाहिये कि उत्पादन बढ़ने से उनके दामों में बढ़ती न हो। दूसरे उसके उत्पादन के लिये आवश्यक साधन स्थिर दामों में मिलते रहें। तीसरे, उद्योग ऐसा हो कि उसका प्रसार होने पर उसमें श्रम-विभाजन और विशेष दक्षता की बढ़ती न हो।

बढ़ती उत्पत्ति और घटती उत्पत्ति के फलों का टीक समुल्लन करने से भी स्थिर लागत पर उत्पत्ति हो सकती है। विशेषज्ञता तथा उत्पादन तरीकों में उन्नति के कारण जो दत्त होगी, वह कच्चे माल अथवा अन्य साधनों के महंगे हो जाने के कारण मिट सकती है।

तात्पर्य (Conclusion)—यह ध्यान रखना चाहिये कि जिन नियमों का अध्ययन हमने इस अध्याय में किया है, वे केवल सिद्धान्त हैं और सिद्धान्तों के रूप में उनकी व्याख्या

की गई है। उनका महत्व तब मालूम होगा, जब हम मूल्य के सिद्धान्त के सम्बन्ध में कई समस्याओं का अध्ययन करेंगे। वास्तविक जीवन में कोई भी उद्योग किसी एक समय एक नियम का भी पालन नहीं करता। जैसे कि कृषि और खनिज पदार्थों के सम्बन्ध में यह देखने में आता है कि उनके उत्पादन की मात्रा बढ़ती जाती है। परन्तु उनमें जो वस्तुएँ निर्माण की जाती हैं और उनका जो वातावरण होता है वह बढ़ती उपज के नियमों के अनुसार होता है। फिर भी निरन्तर रूप से कोई बात कहनी कठिन है। विज्ञान की प्रगति, नये-नये आविष्कारों तथा उत्पादन के तरीक़ों में क्रान्तिकारी परिवर्तनों ने कई उद्योगों का स्वरूप बदल दिया है। यह परिवर्तन लगातार होता रहता है।

चौदहवां अध्याय

बिक्री क्षेत्र या बाजार (Markets)

अनादि काल से विभिन्न प्रकार के मक़ाम बाजारों या बिक्री के केंद्रों में होते आये हैं। वास्तव में औद्योगीकरण की उन्नति विस्तृत और पूर्ण बाजारों के विकास पर निर्भर है। यदि किसी वस्तु की बिक्री के लिये बाजार बिल्कुल सीमित है तो उसकी उत्पत्ति भी सीमित रहेगी। जैसे-जैसे उसका बाजार बढ़ेगा और बाजार के साथ-साथ माग बढ़ेगी, वैसे-वैसे उसका उत्पादन भी बढ़ेगा। जाडम स्मिथ ने बहुत पहिले बतलाया था कि श्रम-विभाजन बाजार की सीमा पर निर्भर है। इसलिये मूल्य सिद्धान्त का गम्भीर अध्ययन करने के पहिले बाजार के विभिन्न अंगों और विशेषताओं की जानकारी प्राप्त करनी आवश्यक है।

बाजार की परिभाषा (Definition of a Market)—साधारण भाषा में बाजार का अर्थ वह स्थान होता है, जहाँ वस्तुएँ बिक्री के लिये लाई जाती हैं।

बोलचाल की भाषा में बाजार का सबसे अच्छा उदाहरण अर्थशास्त्र में बाजार के माने किसी ग्राम का वह साप्ताहिक मेला है, जहाँ बहुत से खरीद और बिक्री करनेवाले लोग इकट्ठे होते हैं और पोरपुल के साथ अपने मौद करते हैं। परन्तु अर्थशास्त्र में बाजार का अर्थ कोई स्थान तथा क्षेत्र नहीं है। बाजार के माने कोई वस्तु या वस्तु-सी वस्तुएँ हैं, जिन्हें बहुत से लोग खरीदते और बेचते हैं। जैसे कि अर्थशास्त्र में 'गेहूँ का बाजार' का अर्थ कोई विशेष स्थान नहीं है, जहाँ गेहूँ खरीदा और बेचा जाता है। इसी प्रकार स्टॉक-एक्सचेंज या खीर बाजार का सम्बन्ध किसी स्थान विशेष से नहीं है। उसका सम्बन्ध केवल प्रतिप्रेषितापूर्ण दायों में

हिम्नो की खरीद और बिक्री से है। बाजार का अस्तित्व जानने का मापदण्ड यह है कि किसी एक समय एक दाम होना चाहिये। बाजार में किसी वस्तु की खरीद और बिक्री का एक भाव होना चाहिये। यदि किसी वस्तु के दो भाव हैं, तो एक साथ दो बाजार हो जावेंगे।

आर्थिक बाजार का वर्गीकरण दो तरह से हो सकता है—पहिला स्थान की दृष्टि से और दूसरा समय की दृष्टि से। किसी बाजार का क्षेत्र प्रतियोगिता की सीमा पर निर्भर होता है। यदि प्रतियोगिता मसारव्यापी है, तो स्थान की दृष्टि से बाजार बाजार अन्तर्राष्ट्रीय होगा। यदि प्रतियोगिता केवल देश-व्यापी है तो बाजार भी राष्ट्र तक सीमित रहेगा और यदि प्रतियोगिता केवल किसी स्थान विशेष तक सीमित है तो बाजार भी उसी स्थान तक सीमित रहेगा। इसलिये बाजार अन्तर्राष्ट्रीय, राष्ट्रीय और स्थानीय होते हैं। सोना और चांदी ऐसी वस्तुएँ हैं, जिनके बाजार अन्तर्राष्ट्रीय होने हैं। इनके विरुद्ध दूध और शाक-भाजी के बाजार स्थानीय होने हैं। बाजार का एक वर्गीकरण समय के आधार पर भी किया जा सकता है। यदि समय छोटा है, मान लो केवल एक दिन है, तो बेचनेवालों के पास वस्तु की मात्रा उतने समय के लिये निर्दिष्ट या बची हुई हो जाती है और भाव पर सबने अधिक प्रभाव मान का पड़ेगा। परन्तु यदि समय लम्बा है, तो वस्तु पर अधिक उत्पादन की लागत का प्रभाव पड़ेगा और उसके भाव पर सबसे अधिक प्रभाव पूर्ति का पड़ेगा। मार्शल ने समय को आधार मानकर बाजारों को चार वर्गों में बाटा है—(१) कम समय (short period), (२) मामूली लम्बा समय (moderately long period), (३) लम्बा समय (long period) और (४) काफी लम्बा समय (secular period)। आगे चलकर हम इनका विस्तृत अध्ययन करेंगे।

विस्तृत बाजार के लिये शर्तें (Conditions For a Wide Market)—आधुनिक समय में किसी भी वस्तु के लिये बाजार विस्तृत करने की प्रवृत्ति पाई जाती है। आधुनिक काल की औद्योगिक क्रान्ति केवल विस्तृत विस्तृत बाजार की शर्तें बाजारों के प्राप्त होने में सफल हो सकी हैं। साथ ही औद्योगिक क्रान्ति ऐसी परिस्थितियाँ उपस्थित कर रही है, जिनसे बाजार विस्तृत होते जाते हैं। उदाहरण के लिये रेल, तार और टेलीफोन ने पारि सम्भ मसार का एक बाजार बना दिया है। फिर भी कुछ विशेष बातें हैं, जो यह बतलाती हैं कि कुछ वस्तुओं का बाजार मसारव्यापी क्यों है और कुछ का बाजार केवल स्थानीय क्या है। निम्नलिखित बातें किसी वस्तु के लिये बाजार विस्तृत कर देती हैं।

(१) सार्वभौम अथवा बहुत विस्तृत माँग (Universal or Very Wide Demand)—यह साफ जाहिर है कि किसी वस्तु की माँग जितनी अधिक होगी, उसके लिये बाजार भी उतना विस्तृत होगा।

(२) सुगमता (Portability)—वस्तुएँ टिकाऊ हों और उनके ले जाने में आसानी हो। अर्थात् उनके थोड़े वजन में अधिक मूल्य हो। सोना और चादी ऐसे वस्तुओं के उदाहरण हैं। एक तो वे सटाऊ होते हैं, दूसरे उनके थोड़े वजन में मूल्य अधिक होता है। इसलिये उनको बिस्तृत बाजार प्राप्त है। परन्तु वजन के हिसाब से ईंटों का मूल्य बहुत कम होता है, इसलिये वे अधिक दूरी तक नहीं ले जाई जा सकती। जिससे उनका बाजार स्थानीय क्षेत्रों तक सीमित रहता है। ताजी शाक-भाजी टिकाऊ नहीं होती। इसलिये उनका बाजार भी सीमित रहता है।

(३) नमूना बनाने की सुविधा (Suitability for Sampling)—यदि किसी वस्तु के अच्छे और सही नमूने बनाकर दूर के व्यवसायियों के पास भेजे जा सकते हैं तो वे उसे खरीद सकते हैं। उन्हें यह विश्वास अवश्य होना चाहिये कि उनके पास ठीक माल पहुँचेगा, परन्तु यदि वस्तु के सही नमूने नहीं बन सकते तो खरीदार को स्वयं माल के स्थान पर जाना पड़ेगा। तब उस वस्तु का बाजार क्षेत्र की दृष्टि से सीमित हो जायगा। यदि उसके नमूने भेजे जा सकते हैं, तो बाजार का क्षेत्र बहुत विस्तृत हो जायगा।

(४) वर्गीकरण की सुविधा (Suitability for Grading)—यदि वस्तु के भिन्न भिन्न गुणों के अनुसार उनका वर्गीकरण किया जा सकता है, अर्थात् यदि कोई जानकार उनकी किस्मों का विभाजन कर दे तो खरीदार बिना नमूना देखे ही उसे खरीद सकते हैं। इस प्रकार उसका बाजार बहुत विस्तृत हो सकता है। उदाहरण के लिये भारत में जो कोयला खोदा जाता है उसका वर्गीकरण भारतीय कोयला वर्गीकरण समिति (Coal Grading Board) करती है। वह निर्णय करती है कि कौन कोयला पहिला, दूसरा, तीसरा या चौथे दर्जे का है। चीन के खरीदार बिना नमूना देखे पहिले दर्जे या दूसरे दर्जे के कोयले की मांग भेज सकते हैं।

कोई वस्तु इन बातों का जितना अधिक पालन कर सकती है, उनका बाजार उनका अधिक विस्तृत होगा। जिन वस्तुओं के अन्तर्राष्ट्रीय बाजार होते हैं, उनके सबसे अच्छे उदाहरण सोना, चादी और सत्तार-प्रमिद्ध सोना-चादी का बाजार कम्पनियों के हिस्से हैं। सोना-चादी जैसी कीमती धातुओं की मांग सब जगह रहती है। वे जल्दी पहिचानी जा सकती हैं, आसानी से एक स्थान से दूसरे स्थान तक पहुँचाई जा सकती हैं और बहुत टिकाऊ होती हैं। कुछ हद तक कपास, गेहूँ, लोहा, ताँबा इत्यादि का बाजार अन्तर्राष्ट्रीय होता है।

उद्योग के कच्चे माल की दृष्टि से उनकी मांग प्रत्येक देश में होती है। उनके नमूने और किस्म भी अच्छी तरह बनते हैं। यद्यपि वजन के हिसाब से उनका मूल्य कम होता है, फिर भी उनका आनायात आसानी से हो सकता है। इसलिये उनके बाजार अच्छे ढंग से भगड़ित हैं।

इन वस्तुओं के विपरीत शाक-भाजी, दूध इत्यादि वस्तुएँ होती हैं, यद्यपि इनकी माग बहुत होती है, परन्तु ये टिकाऊ नहीं होती और बीमत्त के भारी और मरनेवाली हिसाब में इनका वजन बहुत होता है। इसलिये ये वस्तुएँ ज्यादा दूर नहीं जा सकती। इनके नमूने और वर्ग बनाना भी कठिन होता है। इसलिये इनका बाजार स्थानीय और सीमित होता है।

पूर्ण और अपूर्ण बाजार (Perfect and Imperfect Markets)—बाजारों में जो प्रतियोगिता होती है, उसके आधार पर भी बाजारों का वर्गीकरण किया गया है। यदि बाजार में सब खरीदार भिन्न-भिन्न दूकानदारों के भाव जानते हैं, और वे हमेशा कम से कम दामों पर खरीदने का प्रयत्न करते हैं और यदि प्रत्येक दूकानदार एक ही वर्ग की वही वस्तु बेचता है, तो उस बाजार में पूर्ण प्रतियोगिता मानी जावेगी। साथ ही बेचनेवाले दूकानदार भी बहुत होने चाहिये। ऐसे बाजार में एक समय एक वस्तु का एक ही भाव होगा। अब मान लो कई दूकानदार एक ही वस्तु को दो भावों पर बेचते हैं। चूँकि सब खरीदार बाजार भाव जानते हैं, इसलिये वे उन दूकानदारों के पास जावेंगे, जिसके दाम कम हैं। यदि इन दूकानदारों के पास कुल माल का अधिकांश हिस्सा है तो दूसरे दूकानदारों को भी उन दूकानदारों के भाव पर बेचना पड़ेगा। परन्तु यदि कम भाव वाले दूकानदारों के पास माल का थोड़ा भाग है, तो खरीदारों की प्रतियोगिता के कारण उन्हें अपने भाव अधिक भाववाले दूकानदारों के बराबर बढ़ाने पड़ेंगे। इसलिये पूर्ण प्रतियोगिता में एक समय एक वस्तु के एक ही दाम रहेंगे।

परन्तु यदि खरीदार विभिन्न दूकानदारों के भाव नहीं जानते और अज्ञान अथवा आलस्य या यातायात के खर्च के कारण कम से कम दामों पर खरीदने का प्रयत्न नहीं करते, तो प्रतियोगिता अपूर्ण रहेगी। यदि ग्राहकों का ऐसा विश्वास है कि भिन्न-भिन्न दूकानदारों के माल में विस्म का फरक है (वास्तव में चाहे हो या न हो) तो भी प्रतियोगिता अपूर्ण होगी। यदि बेचनेवाले थोड़े से हैं और उनके पास माल काफी है, तो भी प्रतियोगिता अपूर्ण होगी। अपूर्ण बाजार में दूकानदार एक वस्तु को भिन्न भिन्न ग्राहकों को कई भाव पर बेच सकते हैं। अगले अध्यायों में हम यह देखेंगे कि जब प्रतियोगिता पूर्ण होती है, तब किसी वस्तु का मूल्य किन सिद्धान्तों के अनुसार स्थिर होता है। उसके बाद अपूर्ण प्रतियोगिता का अध्ययन करेंगे।

पन्द्रहवां अध्याय पूर्ण प्रतियोगिता में मूल्य

(Value Under Perfect Competition)

इस अध्याय में तथा इसके बाद के चार अध्यायों में हम यह मान लेंगे कि किसी वस्तु के लिये बाजार में पूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थितियाँ हैं। हम यह जानते हैं कि प्रतियोगिता पूर्ण होने के लिये निम्नलिखित शर्तों का पूरा होना आवश्यक है। पहली यह कि किसी वस्तु के विक्रेता और खरीदार काफी होने चाहिये, जिससे कोई खरीदार या बेचनेवाला अपने किसी कामें द्वारा बाजार भाव पर प्रभाव न डाल सके। एक उदाहरण में यह बात अच्छी तरह समझ में आ जायगी। मान लो किसी वस्तु के १००० बेचने वाले हैं और प्रत्येक २० इंचाई बेचता है। माल की कुल मात्रा २०,००० इंचाई है। यदि कोई बेचनेवाला अपनी उत्पाति ५ प्रतिशत बढ़ाता है तो कुल माल में केवल एक इंचाई बढ़ेगी। अब २०,००० इंचाई की जगह बिक्री के लिये २०,००१ इंचाई हो जावेगी। इसमें उस वस्तु के बाजार भाव पर असर नहीं पड़ेगा। परन्तु इसका मतलब यह नहीं कि यदि सब दूकानदार एक साथ उस वस्तु को अधिक मात्रा में बेचने का निश्चय कर लें तो उसके भाव पर असर नहीं पड़ेगा। परन्तु एक व्यक्ति अपने किसी स्वतन्त्र काम द्वारा भाव पर असर नहीं डाल सकता। दूसरी शर्त यह है कि बाजार में प्रत्येक विक्रेता को वही वस्तु बेचनी चाहिये। अर्थात् वस्तु की किस्मों और गुणों में भेद नहीं होना चाहिये। ड्रकवाण्ड की चाय और लिपटन की चाय एक ही वस्तु नहीं बही जा सकती। गुण भेद के कारण इन दो प्रकार की वस्तुओं में प्रतियोगिता नहीं हो सकती। तीसरी शर्त यह है कि खरीदार को विभिन्न विक्रेताओं के भाव मालूम होने चाहिये और उमने कम से कम भाव पर खरीदना चाहिये। चूँकि प्रत्येक ग्राहक कम से कम भाव पर खरीदना चाहता है, इसलिए जो विक्रेता अपना भाव अन्य विक्रेताओं से थोड़ा कम कर देगा, उम्मी के पाम सब ग्राहक जावेंगे और यदि वह अपना भाव थोड़ा-सा बढ़ा दे तो उसके पाम कोई ग्राहक न जायगा। अर्थशास्त्र की भाषा में हम कह सकते हैं कि प्रत्येक विक्रेता के लिये उसके माल की माग बाजार भाव के दोनों तरफ एक छोटें में घरे में अरुणित रूप में लोचदार है।

पूर्ण प्रतियोगिता में किसी वस्तु के दाम ऐसे रहेंगे, कि उसकी पूर्ति और माग एक दूसरे के बराबर रहेंगी। यह समझने के लिये कि माग और पूर्ति के परस्पर प्रभाव के कारण किसी वस्तु का दाम किस प्रकार निश्चित होता है,

कुछ अनुमान मान लेना आवश्यक है। हम यह मान लेते हैं कि किसी वस्तु के खरीदने में जो धन खर्च हुआ है, वह एक व्यक्ति की कुल आमदनी का एक बहुत छोटा भाग है, इसलिये उसके लिये धन की सीमान्त उपयोगिता एक-सी रहती है। इसी प्रकार हम यह भी मान लेते हैं कि बेचनेवाला के लिये भी धन की उपयोगिता लगातार एक-सी रहती है।

अनुमान

यह अनुमान उन बहुत-सी वस्तुओं के सम्बन्ध में उचित भी है, (अ) धन की सीमान्त उपयोगिता स्थिर है जिन्हें हम अपनी दैनिक जीवन की आवश्यकताओं के लिये बाजार में खरीदते रहते हैं। इस सम्बन्ध में जो अपवाद हैं, वे महत्वपूर्ण नहीं हैं। अन्त में हमें एक निश्चित समय मान लेना पड़ता है और उस निश्चित समय के भीतर हम माग और पूर्ति की क्रिया और प्रतिक्रिया का अध्ययन करते हैं। मूल्य सिद्धान्त के सम्बन्ध में समय का महत्व एक आगे के अध्याय में बतलावेगे।

बाजार में एक निश्चित समय में किसी वस्तु की प्रत्येक इकाई की किसी एक भाव पर माग होती है। अर्थात् उस दाम पर उस इकाई का खरीदार मिल जावेगा।

माग-कीमत

जैसे-जैसे बाजार में उस वस्तु की अधिक इकाइयाँ बिक्री के लिये आवेंगी, वैसे-वैसे उन अधिक इकाइयों के दाम माग के नियम के अनुसार कम होने आवेंगे। अर्थात्

माग का भाव (demand price) कम होता जायगा। भाव कितना गिरेगा यह उस वस्तु की माग की लोच पर निर्भर रहेगा।

इसी प्रकार प्रत्येक इकाई के लिये पूर्ति-कीमत (supply-price) होती है। अर्थात् वह भाव जिस पर दूतानदार वह इकाई बेचने को तैयार होगा। यदि वास्तविक कीमत इस कीमत से कम है, तब व्यापारी नहीं बेचेगा। जैसे इकाइयों की माग बढ़ेगी, वैसे पूर्ति की

पूर्ति-कीमत

लोच के अनुसार अधिक इकाइयों की कीमत घटेगी या बढ़ेगी। घटना-बढ़ना इस पर निर्भर होगा कि उस वस्तु की पूर्ति पर प्रभावित हास नियम का प्रभाव पड़ता है अथवा बढ़ती उपज के नियम का।

अब मान लो हम चाय की माग-कीमत और पूर्ति-कीमत की निम्नीय सूची तैयार करते हैं—

निम्नलिखित दामों पर	ग्राहक खरीदेंगे	व्यापारी बेचेंगे
३)	१०,००० पी०	२३,००० पी०
२।।)	१२,००० "	१८,००० "
२)	१५,००० "	१५,००० "
१।।)	२०,००० "	११,००० "
१)	२३,००० "	८,००० "

इन दो मूचियों को देखने से पता चलता है कि चाय का दाम जब २ रुपया प्रति पाउण्ड है, तब उपभोक्ता या ग्राहक १५ ००० पाउण्ड चाय खरीदने के लिये तैयार है।

साम्य कीमत हैं। इसलिये अन्त में यही भाव स्थिर हो जायगा। इस दाम को साम्य कीमत (equilibrium price) कहेंगे।

यदि इस दाम पर चाय की कीमत रखी जाय तो माल की माग और पूर्ति बराबर रहेगी और माल की प्रवृत्ति घटने या बढ़ने की ओर नहीं रहेगी। यदि चाय का भाव इस भाव से ऊंचा रहता, मान लो $२\frac{1}{4}$ रुपया प्रति पाउण्ड होता, तो व्यापारी १८,००० पाउण्ड चाय बेचने को तैयार होत, पर खरीदार केवल १२,००० पाउण्ड खरीदने। तब व्यापारियों के पास ६,००० पाउण्ड चाय अधिक बच जाती और उसे बेचने के लिये उन्हें दाम कम करने पड़ते। इसी प्रकार यदि चाय का भाव २ रुपया प्रति पाउण्ड से कम है, मान लो $१\frac{1}{4}$ रुपया है, तब व्यापारी केवल ११ ००० पाउण्ड बेचने को तैयार हैं और ग्राहक २०,००० पाउण्ड खरीदने को तैयार हैं। इस दाम पर खरीदने के लिये बहुत से लोग होंगे। इसलिये यदि ज्यादा माल प्राप्त करना है तो अधिक दाम देने पड़ेंगे और दाम बढ़ जायगा। इसलिये २ रुपया वास्तविक साम्य कीमत है। उस पर माग और पूर्ति बराबर रहती है। थोड़ी देर के लिये अस्थायी तौर पर कुछ खरीदारों की तीव्र इच्छा के कारण दाम बढ़ सकते हैं। अथवा यदि व्यापारियों को रुपये की बड़ी आवश्यकता है तो वे घट भी सकते हैं। दाम में इस प्रकार के अस्थायी परिवर्तन हो सकते हैं। परन्तु यदि माग और पूर्ति में साम्य रहता है तो दाम २ रुपया प्रति पाउण्ड ही रहना चाहिये। मान लो साम्य की इस स्थिति में कुछ परिवर्तन होता है। उस बाजार में चाय का भाव २ रुपया से अधिक हो जाता है। तब तुरन्त कुछ ऐसे प्रभाव काम करने लगेंगे, जिससे भाव फिर उसी साम्य भाव पर आ जायगा। ग्राहक जितना खरीदना चाहते हैं, व्यापारी उससे अधिक बेचने को तैयार हो जायगे। तब बिक्री घटेगी, माल पड़ा रहेगा। अन्त में दाम उगी २ रुपये पर आ जायगा। इस प्रकार माग और पूर्ति का साम्य किसी वस्तु का मूल्य निश्चित करता है।

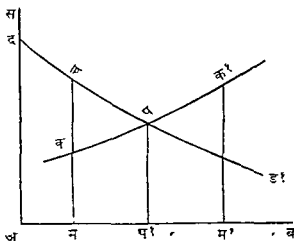
चित्र नम्बर ७ में ड ड१ रेखा वस्तु (चाय) की माग बनलाती है। क क१ रेखा उस वस्तु की पूर्ति बनलाती है। दोनों रेखाएँ एक दूसरे को प बिन्दु पर काटती हैं। इसलिये प प१ वह साम्य कीमत है, जिस पर खरीदार अ प१ चाय की मात्रा खरीदने को तैयार रहेंगे और व्यापारी भी अ प१ मात्रा बेचने को तैयार रहेंगे। यदि वास्तविक दाम प म के बराबर है, तब माग रेखा में हम जान सकते हैं कि इस दाम पर खरीदार चाय की केवल अ म मात्रा खरीदेंगे जब कि व्यापारी अ म१ मात्रा बेचने को तैयार हैं। व्यापारियों की बेचने की उद्युक्ता कीमत फिर प प१ तक ले आवेगी, जो कि वास्तविक साम्य कीमत है।

मथेय में यही मूल्य का मिद्दान (theory of value) है। इसका और अधिक

ज्ञान प्राप्त करने के लिये हमें वस्तु की मांग और पूर्ति की लोच की ओर ध्यान देना चाहिये।

उत्पादन का लागत मूल्य जितना अधिक होगा, पूर्ति उतनी ही मूल्य और मांग की लोच अधिक सीमित होगी। इसलिये मूल्य अधिक होगा।

परन्तु मूल्य कहा तक बढ़ सकता है, यह मांग की लोच पर निर्भर होगा। यदि मांग लोचदार है, तो माल की कमी होने पर कीमत बहुत अधिक नहीं बढ़ेगी। परन्तु यदि मांग बेलोच है, तो पूर्ति सीमित होने से अर्थात् माल की कमी होने से दाम बहुत अधिक बढ़ जायगे। इसी प्रकार यदि किसी वस्तु की मांग बढ़ती



चित्र न० ७

है और माग ही उस वस्तु की पूर्ति बेलोच है अथवा उसमें घटती उपज का नियम काम करता है, तो उस वस्तु का दाम बढ़ जायगा। परन्तु यदि पूर्ति की लोच पूर्ति लोचदार है अथवा यदि उस वस्तु में बढ़ती उपज का नियम काम करना है, तो अन्न में दामों में कमी होगी। क्योंकि बढ़ती हुई माग के कारण बढ़ती हुई उपज के लागत मूल्य में कमी होगी।

हम कह चुके हैं कि मूल्य मांग और पूर्ति पर निर्भर है। परन्तु माग ही मांग और पूर्ति भी मूल्य पर निर्भर है। यदि मूल्य बढ़ना है तो माग घट जायगी और पूर्ति बढ़ जायगी। इस प्रकार मूल्य-मांग और परस्पर प्रभावकार है पूर्ति आपस में एक दूसरे पर प्रभाव डालती है। यदि तीन में से किसी एक में कुछ परिवर्तन होता है तो बाकी दो पर उसका प्रभाव तुरन्त पड़ेगा। माग और मूल्य पूर्ति के कारण (causes) नहीं हैं।

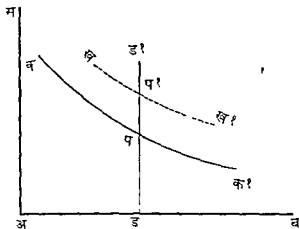
हम यह कह सकते हैं कि वे परस्पर सम्बन्धित (mutually inter-related) हैं । हमें मूल्य, माग और पूर्ति के इस गारन्टीरिक्त सम्बन्ध को नहीं भूलना चाहिये । इनमें से किसी एक का प्रभाव दूसरे में अधिक नहीं होता, यद्यपि परिस्थिति विशेष में किसी एक की महत्ता बढ़ जाती है ।

दुर्लभ वस्तुओं का मूल्य (Value of Non-Reproducible Articles)—
अभी तक हमने उन वस्तुओं के मूल्य का अध्ययन किया है, जिनकी पूर्ति माग के अनुसार बढ़ाई जा सकती है । परन्तु कुछ ऐसी वस्तुएँ भी होती हैं जिनकी पूर्ति हमेशा के लिये निश्चित रूप से सीमित होती है । रेफायल जैमे विप्रवार के विप्र इसका उदाहरण देते हैं । उनका मूल्य कैसे निश्चित किया जावे ? ऐसी वस्तुओं का मूल्य निर्धारण करने के लिये भी किसी नये सिद्धान्त की आवश्यकता नहीं है । मूल्य का निर्धारण हमेशा माग और पूर्ति के साम्य द्वारा होता है । माधारण वस्तुओं के सम्बन्ध में यह होता है कि किसी समय बाजार में उनकी जो पूर्ति होती है, वह हमेशा के लिये नहीं होती । चूंकि उनका उत्पादन हो सकता है, इसलिये उनकी पूर्ति भी बढ़ाई जा सकती है । परन्तु दुर्लभ वस्तुओं का उत्पादन फिर से नहीं हो सकता । उनकी माग के दाम चाहे जितने ऊँचे हों, पर पूर्ति नहीं बढ़ाई जा सकती । इसलिये इन वस्तुओं का मूल्य इस तरह निश्चित होगा कि उनकी प्राप्त पूर्ति कितनी है और उसके लिये माग कौसी है । यहाँ माग का प्रभाव प्रधान होता है । किसी बाजार में कला की दुर्लभ वस्तुएँ विक्रि रही हैं । क्या कोई धनी अमेरिकन पहुँचता है, जिसे कला की वस्तुओं का संग्रह करने का शौक है । उसे कला की कोई वस्तु पसन्द आ जाती है । वह उस वस्तु के लिये इतना अधिक दाम दे सकता है, जितना उसने बनानेवाले कारीगर ने कभी स्वप्न में भी न सोचा होगा । इस प्रकार माग का प्रभाव प्रधान तो रहता ही है, परन्तु पूर्ति का भी थोड़ा बहुत प्रभाव अवश्य रहता है । यदि कला की उस वस्तु की पूर्ति अधिक होती तो उसका मूल्य इतना अधिक न बढ़ता । चूंकि उसकी पूर्ति बहुत अधिक सीमित है, इसलिये उसका मूल्य इतना अधिक बढ़ा । ऐसी वस्तुओं में सबसे बड़ी विचित्रता यह होती है कि लागत मूल्य के कारण पूर्ति सीमित नहीं होती । उन वस्तुओं के मालिक उन पर जो भावुकतापूर्ण मूल्य लगा देते हैं, उनके कारण उनके दाम बढ़ जाते हैं । अर्थात् ऐसी वस्तुओं की पूर्ति के दाम सीमान्त लागत मूल्य के आधार पर निर्धारित नहीं होते । बल्कि उनके मालिक उनको जो भावपूर्ण महत्त्व दे रखते हैं, उनसे उनके दाम बढ़ते हैं । बिना न० ८ में यह बात समझाई गई है ।

अ, ड वस्तु की पूर्ति की मात्रा निश्चित है । क, क१ माग की रेखा है । जब क, क१ रेखा माग की स्थिति बदलती है, तब सीमित पूर्ति अ, ड, प, ड दाम पर बिजेगी । परन्तु यदि माग बढ़कर स, स१ हो जाती है, तो दाम प१, ड हो जायगा ।

अ, ड वस्तु की पूर्ति की मात्रा निश्चित है । क, क१ माग की रेखा है । जब क, क१ रेखा माग की स्थिति बदलती है, तब सीमित पूर्ति अ, ड, प, ड दाम पर बिजेगी । परन्तु यदि माग बढ़कर स, स१ हो जाती है, तो दाम प१, ड हो जायगा ।

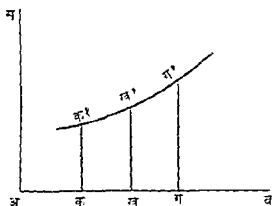
माग (Demand)—माग और पूर्ति के साम्य के प्रभाव द्वारा मूल्य निर्धारित होता है। दाम ऐसा होगा, जिससे किसी वस्तु की माग और पूर्ति बराबर होगी। लेकिन मूल्य निर्धारित करने में माग और अवलम्बित है पूर्ति की रेखाएँ अन्तिम कारण (ultimate influences) नहीं हैं। माग रेखा के पीछे और उस रेखा को बनानेवाला उपयोगिता का प्रभाव है। इसी प्रकार पूर्ति रेखा के पीछे उत्पादन का स्वयं प्रभावकारी होता है।



चित्र न० ८

हम यह भी देख चुके हैं कि मूल्य पर किसी वस्तु की सीमान्त उपयोगिता का प्रभाव पड़ता है पूर्ण उपयोगिता का नहीं। एक इकाई अधिक अथवा एक इकाई कम की उपयोगिता मूल्य निर्दिष्ट करती है। इसी से हम यह बात समझ सीमान्त उपयोगिता का मकने हैं कि पानी की अपेक्षा सोने का मूल्य अधिक क्यों मूल्य निर्धारण पर प्रभाव होता है। पानी की एक इकाई कम अथवा एक इकाई पड़ता है पूर्ण उपयोगिता अधिक की उपयोगिता का साधारणतः कोई विशेष महत्त्व नहीं का नहीं होता। परन्तु सोना आवश्यक वस्तु न होते हुए भी किसी के पास सोने की जो मात्रा है, उसमें एक इकाई जोड़ने या घटाने की उपयोगिता काफी होती है। चूंकि सोना एक दुर्लभ वस्तु है, जो बहुत कम मात्रा में पाई जाती है, इसलिये एक आउन्स कम अथवा अधिक होने से काफी हो जाता है।

पूर्ति (Supply)—चिठ्ठे अध्यासों में हम तीन बातें देग चुके हैं, जिनका प्रभाव किसी वस्तु की माग पर पड़ता है। अब हम उन बातों का अध्ययन करेंगे, जिनका प्रभाव पूर्ति पर पड़ता है। किसी वस्तु की पूर्ति का अर्थ उसकी मात्रा और पूर्ति कुल मात्रा के उस भाग में है, जिसे व्यापारी एक निश्चित समय पर विभिन्न दामों पर बेचने को तैयार रहते हैं। दो बातें हैं। एक यह कि किसी समय कुल मात्रा स्थिर है और दूसरी यह कि उस कुल मात्रा की जितनी मात्रा व्यापारी एक समय एक विशेष भाव पर बेचने को तैयार रहते हैं। इसलिये पूर्ति का अर्थ एक विशेष कीमत पर पूर्ति है जिस प्रकार माग का अर्थ एक कीमत विशेष पर माग में होता है।



चित्र न० ९.

व्यापारी जितना माल बेचने के लिये तैयार होंगे यह बात हम पर निर्भर है कि बाजार उससे जितने बड़ा कीमत देगे। जब बाजार में किसी वस्तु का माग बढ़ता है, तो व्यापारी उसकी अधिक मात्रा बेचने को तैयार होंगे, अर्थात् जब कीमत अधिक होगी है, तब पूर्ति भी बढ़ जाती है। जब कीमत घटती है तब पूर्ति कम हो जाती है। इस प्रवृत्ति को पूर्ति का नियम (law of supply) कहते हैं। यह नियम बोलता है कि किसी वस्तु की कीमत जैसे बढ़ती या घटती है, उसी प्रकार उसकी पूर्ति भी बढ़ने या घटने की प्रवृत्ति दिखाती है। माग के नियम में जो प्रवृत्ति देखी थी, उसकी तुलना में यह प्रवृत्ति विपरीत दिशा में काम करती है। चित्र न० ९ में यह प्रवृत्ति दरशायी गयी है।

पूर्ति नियम (law of supply) कहते हैं। यह नियम बोलता है कि किसी वस्तु की कीमत जैसे बढ़ती या घटती है, उसी प्रकार उसकी पूर्ति भी बढ़ने या घटने की प्रवृत्ति दिखाती है। माग के नियम में जो प्रवृत्ति देखी थी, उसकी तुलना में यह प्रवृत्ति विपरीत दिशा में काम करती है। चित्र न० ९ में यह प्रवृत्ति दरशायी गयी है।

अ, ब रेखा पर वस्तु की वे मात्राएँ हैं, जो विभिन्न दामों पर बिक्री के लिये हैं। अ, ब

रेखा विभिन्न दाम बनलाती है। जब कीमत क, क १ है, तब व्यापारी अ, क मात्रा बेचने को तैयार है। जब कीमत बढ़कर ख, ख १ हो जाती है, तब व्यापारी अ, ख मात्रा बेचने को तैयार हो आते हैं। यह प्रवृत्ति इसी प्रकार बढ़ती है और पूर्ति रेखा क १ ग १ ऊपर की ओर बढ़ती है।

इस नियम के भी अपवाद हैं। यह सम्भव है कि पूर्ति लगभग बची हुई हो, जैसा कि हम रेफायल के चित्रों में देख चुके हैं। तब कीमत में परिवर्तन होने से उसमें कोई परिवर्तन नहीं होगा। ऐसी वस्तुओं में कभी-कभी ऐसा हो सकता है, लेकिन बहुत कम कि जैसे कीमत बढ़े वैसे बेचनेवाला पहिले की अपेक्षा कम मात्रा में वस्तु बेचने की ओर झुकेगा। कहा जाता है कि भारतीय उद्योगपतियाँ का मजदूरी के सम्बन्ध में यहाँ अनुभव है। मजदूरी के रहन-सहन का दर्जा बहुत नीचा होता है और उनकी आवश्यकताएँ भी कम होती हैं। जब उद्योगपतियों ने उनकी मजदूरी की दर बढ़ा दी, तब दिन में कम घंटे और महीने में कम दिन काम करके वे अपनी आवश्यकताएँ पूरी कर सकते थे। इसलिये मजदूरी बढ़ जाने पर काम से गैरहाजिरी भी बढ़ गई। अर्थात् जैसे मजदूरी के काम की कीमत बढ़ी, वैसे मजदूरी ने अपना काम कम मात्रा में बेचना शुरू कर दिया। इसलिये एक स्थिति के बाद पूर्ति रेखा नीचे की ओर झुकने लगती है। परन्तु इस प्रकार के उदाहरण इतने कम हैं कि पूर्ति का नियम प्रायः सब जगह लागू होता है।

पूर्ति की लोच (Elasticity of Supply)—जैसा माग के सम्बन्ध में देखा था, वैसा पूर्ति के सम्बन्ध में भी किसी वस्तु की पूर्ति की लोच अवश्य ध्यान में रखना चाहिये। दाम में परिवर्तन होने से विक्री की वस्तु की मात्रा में जिस दर से परिवर्तन होगा, उसे पूर्ति की लोच कहते हैं। कीमत में परिवर्तन होने से अलग-अलग वस्तुओं की विक्री की मात्रा की पूर्ति में भी अलग-अलग परिवर्तन होंगे। जब कीमत में थोड़ा-सा परिवर्तन होने से वस्तु की पूर्ति में बहुत परिवर्तन होता है, तो उसे लोचदार पूर्ति कहते हैं। परन्तु कीमत में थोड़ी-सी घटी-बढ़ी होने से जब पूर्ति में अधिक घटी-बढ़ी नहीं होती, तब पूर्ति को बेलोच कहते हैं।

पूर्ति की लोच किन बातों पर निर्भर है? वह इस बात पर निर्भर है कि वस्तु टिकाऊ है या जल्दी नष्ट होनेवाली है। दूध, मछली और ताजी तरकारियाँ जल्दी नष्ट होनेवाली वस्तुएँ हैं। इसलिये थोड़े समय में इनकी पूर्ति बेलोच होती है। क्योंकि नष्ट होने के पहिले इनका बिक्रि जाना जरूरी है। इसी प्रकार थम या मजदूरी बहुत शोघ्र नष्ट होनेवाली वस्तु है। अन्यकाल में उसकी पूर्ति भी बहुत बेलोच होती है। यदि टिकन-वाली वस्तुओं के दाम कम हों तो उनकी पूर्ति कुछ समय के लिये बढ़ाई जा सकती है। इसलिये अल्पकाल में उनकी पूर्ति लोचदार होती है। दूसरे यदि किसी वस्तु का उत्पादन बढ़ाने में पहिले की अपेक्षा लागत-सर्च काफी अधिक लगता है, तो उस वस्तु की पूर्ति बेलोच होगी। क्योंकि सम्भव है कि पूर्ति अधिक न बढ़ सके। यह क्रिया कृपि तथा

है। 'सीमान्त उपयोगिता और लागत खर्च' मूल्य निर्धारित नहीं करते, बल्कि मूल्य के साध-माध्य ये दोनों भी माँग और पूर्ति के विविध सम्बन्धों द्वारा निर्धारित किये जाते हैं।"

इसलिये सीमान्त इकाई मूल्य निर्धारित नहीं करती। हा, यह बात सच है कि यदि सीमान्त इकाई प्राप्त न होनी तो वस्तु का मूल्य कुछ और होता। परन्तु यह बात किसी भी इकाई के सम्बन्ध में कही जा सकती है। क्योंकि अनुमान सीमा वह बिन्दु है जिस के आधार पर विभिन्न इकाइयों में अन्तर या भेद नहीं मालूम पर मूल्य निश्चित होता होता। सीमान्त इकाई की माँग अथवा सीमान्त इकाई का है, उसके द्वारा नहीं उत्पादन खर्च मूल्य निश्चिन नहीं करता। बल्कि कुल माँग और कुल पूर्ति का जो साम्य है, वह मूल्य निश्चित करता है। इसके सिवा सीमान्त इकाई की स्थिति भी केवल सीमान्त इकाई की दृष्टि से कुल माँग और कुल पूर्ति के साम्य पर निर्भर है। मान लो एक नाव में केवल नौ व्यक्ति जा सकते हैं और वह भर गई है। एक दसवा मनुष्य उसमें कूद पड़ता है और वह डूब जाती है। तब हम यह नहीं कह सकते कि केवल दसवें मनुष्य के वजन के कारण वह नाव डूब गई। यह कहना सही होगा कि नौ मनुष्यों के वजन और + एक मनुष्य के वजन ने मिलकर नाव डुबा कर दिया। इसी प्रकार सीमान्त इकाई की उपयोगिता मूल्य निर्धारित नहीं करती। बल्कि अन्य इकाइया की माँग और (+) सीमान्त इकाई की माँग मिलकर मूल्य निर्धारित करते हैं। सीमा और माँग दोनों कुल माँग और कुल पूर्ति पर निर्भर हैं। सीमा एक बिन्दु है, जिस पर मूल्य निर्धारित होता है, उसके द्वारा नहीं।

परन्तु इसका यह तात्पर्य नहीं कि मूल्य पर सीमान्त इकाई का कोई प्रभाव नहीं होता। किसी अन्य इकाई के समान सीमान्त इकाई भी कुल पूर्ति का एक भाग है, इसलिये उसका कुछ प्रभाव तो होता ही है। सीमान्त इकाई, या सीमान्त खरीदार या सीमान्त बेचनेवाला न होने से मूल्य में कमी होगी, क्योंकि तब कुल पूर्ति अथवा कुल माँग किसी अन्य प्रकार की होगी।

सीमान्त विस्लेषण के सिद्धान्त का महत्त्व इस कारण है कि सीमा वह बिन्दु है, जिस पर हम उन क्रियाओं का प्रभाव देख सकते हैं। जिसके द्वारा मूल्य निर्धारित होता है। जिन क्रियाओं द्वारा मूल्य में कुछ भी परिवर्तन होगा, उनका प्रभाव सीमा पर अधिकतर प्रकट होगा। जब कृषि की उपज के दाम गिरने हैं, तब सबसे पहिले सीमान्त भूमि बेकार छोड़ दी जाती है। सीमान्त भूमि

बहु भूमि होती है, जिस पर उत्पादन का लागत सर्वे मुश्किल से उपज के दामों के बराबर होता है। इस प्रकार सीमा केन्द्र स्थान है। अपेक्षाक्षियों को सीमा के महत्व का मना ध्यान रखना चाहिये।

सोलहवां अध्याय

बाजार मूल्य और स्वाभाविक मूल्य

(Market Value and Normal Value)

बाजार-मूल्य (Market Value)—किसी वस्तु का बाजार मूल्य वह मूल्य है, जो बाजार में छोटे समय के लिये रहता है, जैसे एक दिन या एक हफ्ता।

इतने छोटे समय में किसी वस्तु की पूर्ति मांग के मांग और पूर्ति के अस्थायी अनुसार जुटाना सम्भव नहीं है। पूर्ति लगभग बची सम्पूर्ण बाजार भाव हुई या निश्चित होती है। यदि किसी वस्तु की मांग बढ़ती है, निश्चित करते हैं तो उसका उत्पादन बढ़ाने के लिये समय नहीं रहता। इसलिये

मांग में जब एकाएक परिवर्तन होंगे, तब उनका प्रभाव मूल्य पर भी असाधारण होगा। मांग और पूर्ति के प्रभावों में एक अस्थायी साम्य स्थापित होगा। इसमें मांग का प्रभाव अधिक होगा। अस्थायी इसलिये होता कि साम्य क्षणिक अथवा अस्थायी प्रभावों द्वारा स्थापित हुआ है।

हम दूध का उदाहरण लें। दूध एक ऐसी वस्तु है, जो बहुत कम टिकती है। चूंकि वह बहुत जल्दी नष्ट होनेवाला पदार्थ है, इसलिये प्रत्येक दिन बाजार में दूध की जितनी मात्रा माई जाती है, वह उमी दिन बिक जानी चाहिये। बाजार में जो माल है, उसे घटाने या बढ़ाने का और कोई तरीका नहीं है। इस प्रकार पूर्ति तो निश्चित है, इसलिये मांग के प्रभाव ही अधिकतर मूल्य निर्दिष्ट करेंगे। यदि दूध की मांग उस दिन बढ़ती है, तो मूल्य एकदम बढ़ जायगा। परन्तु यदि मांग घटती है, तो भाव भी एक दम गिर जायगा। मांग कम हो अथवा अधिक परन्तु कुल माल (पूर्ति) का बिना आवश्यक है। दूध के उत्पादन सर्वे का उस दिन मूल्य पर कोई प्रभाव नहीं पड़ेगा। मांग चाहे जैसी हो, परन्तु उमी दिन कुल माल का बिना आवश्यक है। एक अस्थायी साम्य स्थापित हो जायगा और उस साम्य पर सब माल बिक जायगा। यह साम्य स्थायी नहीं होता, क्योंकि कुछ समय बाद मांग या पूर्ति का बदलना निश्चय है।

यद्यपि बाजार-भाव, माग और बाजार में उपलब्ध माल की वास्तविक मात्रा के परस्पर प्रभावों द्वारा निश्चित होता है, फिर भी भविष्य में उम माल की अधिक इकाइया का जो उत्पादन खर्च होगा, कुछ हद तक उमका भी प्रभाव बाजार भाव पर पड़ता है। क्योंकि प्रत्येक वस्तु दूध और मछली की तरह शीघ्र नष्ट होनेवाली नहीं होती। दैनिक उपयोग की अधिकतर वस्तुएं कुछ समय तक रखी जा सकती हैं। गेहूँ, चावल इत्यादि ऐसी ही वस्तुएं हैं। ऐसी वस्तुओं के व्यापारी अपना सब माल एक दिन में बेचने को बहुत कम तैयार होंगे। ऐसी वस्तुओं की कुछ मात्रा वे अपने गोदामों में स्टॉक करने के लिये रखे रहते हैं। यदि किसी कारण से माग बढ़ती है और भाव भी बढ़ता है, तो वे अपने गोदाम का माल कम करके बाजार में पूर्ति बढ़ा देंगे। इससे दामों का बढ़ना कुछ हद तक कम हो जायगा। इसी प्रकार यदि माग कम होने से बाजार भाव लागत मूल्य से भी कम हो जाता है, तो वे बाजार से माल खींच लेंगे और माग बढ़ने की रास्ता देखेंगे। इससे कीमत गिरनी बन्द हो जायगी। इसलिये भविष्य में माग और पूर्ति सम्बन्धी सम्भावनाओं का भी बाजार भाव पर प्रभाव पड़ता है।

इसलिये यद्यपि अल्पकाल में मूल्य पर सबसे अधिक प्रभाव माग का पड़ता है, फिर भी पूर्ति की परिस्थितियों का प्रभाव थोड़ा होते हुए भी नगण्य नहीं है। मार्शल का कंचीका प्रसिद्ध उदाहरण इस बात को बड़ी अच्छी तरह समझाता है। यदि कंची की नीचे के धार को दबा कर स्थिर रखा जाय और केवल ऊपर के धार को चलाकर कपड़ा काटा जाय तो हम यह कह सकते हैं कि केवल ऊपर के धार से कपड़ा काटा गया। परन्तु यह भी सच है कि यदि नीचे का धार न होना तो ऊपर का धार कपड़ा न काट सकता। इसी प्रकार माग और पूर्ति दोनों की परिस्थितियां मूल्य निर्धारण करती हैं। यह हो सकता कि एक का प्रभाव प्रमुख हो। परन्तु दूसरे को भी भूलना नहीं चाहिये।

स्वाभाविक मूल्य (Normal Value)—अर्थशास्त्र में स्वाभाविक शब्द का प्रचार मार्शल ने किया। मार्शल का अर्थ था कि जब एक प्रकार की आर्थिक परिस्थितियां काफी समय तक रह चुकी हैं और अपना पूरा प्रभाव दिखा चुकी हैं तथा साथ ही उनमें कोई परिवर्तन भी नहीं हुआ, तब उम काल में किसी वस्तु का जो मूल्य होगा, वह स्वाभाविक मूल्य होगा। यदि समय काफी लम्बा है, तो उत्पादकों को माग की परिस्थिति के अनुसार कम या अधिक उत्पादन के लिये काफी समय रहेगा। पूर्ति के साथ-साथ कीमत भी बदलेगी और वह तब तक बदलती जायगी, जब तक कि वह उस वस्तु की अधिक इकाइया के उत्पादन खर्च के बराबर न आ जायगी।

मार्शल के इस मिद्धान्त की विवेचना करते हुए कुछ आधुनिक अर्थशास्त्रियों ने कहा है कि स्वाभाविक मूल्य दो प्रकार का होता है। एक अल्पकालीन स्वाभाविक मूल्य

(short-term normal value) और दूसरा दीर्घकालीन स्वाभाविक मूल्य (short-run normal value) बाजार मूल्य का अध्ययन करने समय हमने कुछ समय के लिये यह मान लिया था कि किसी वस्तु की पूर्ति निश्चित थी। अल्पकालीन स्वाभाविक मूल्य के लिये हम यह मान लेते हैं कि किसी वस्तु की पूर्ति बदल सकती है, परन्तु उस उद्योग में व्यापारियों की संख्या तथा मशीनों की उत्पादन शक्ति में कोई परिवर्तन नहीं होता। दीर्घकालीन स्वाभाविक मूल्य में हम यह मान लेते हैं कि वस्तु की पूर्ति, प्रत्येक उत्पादक के कारखाने की उत्पादन शक्ति तथा उस उद्योग में व्यापारियों की संख्या सब परिवर्तनशील हैं।

Example

अल्पकालीन स्वाभाविक मूल्य (Short-run Normal Value)—जब मशीनों की उत्पादन शक्ति तथा व्यापारियों की संख्या में कोई परिवर्तन नहीं होता, तब अल्पकाल में स्वाभाविक मूल्य निम्नलिखित विधानों के अनुसार निर्धारित होता है। ऐसी परिस्थितियों में किसी उत्पादक के मामले अपने उत्पादन की अपरिवर्तनशील पूर्ति की समस्या नहीं रहती (जैसी कि बाजार भाव के सम्बन्ध में रहती है) एक हद तक वह अपना उत्पादन बढ़ा सकता है। अर्थात् वह अपना उत्पादन मशीन की उत्पादन शक्ति भर बढ़ा सकता है। चूँकि हम पूर्ण प्रतियोगिता मान लेते हैं, इसलिए वह अपना माल चाहे जितनी मात्रा में चालू भाव पर बेच सकता है। भाव प्रत्येक उत्पादक के लिये लगभग बराबर रहता है। यदि प्रत्येक उत्पादक अपने माल की विप्रीति से अधिक से अधिक लाभ चाहता है, तो वह तब तक उत्पादन करेगा, जब तक कि मूल्य उत्पादन के सीमान्त लागत मूल्य के बराबर नहीं होता। उत्पादन का सीमान्त लागत मूल्य वह अधिक मूल्य है, जो उत्पादक को उस वस्तु की अधिक इकाइयाँ उत्पन्न करने के लिये खर्च करना पड़ता है। जब तक मूल्य या दाम इस सीमान्त लागत खर्च से अधिक रहेगा, तब तक अधिक इकाइयाँ उत्पन्न करने से उसे अच्छा लाभ प्राप्त होता रहेगा। परन्तु जब सीमान्त मूल्य दाम से अधिक होगा, तब व्यापारी को अधिक इकाइयाँ उत्पन्न करने में हानि होगी। जिससे व्यापारी उत्पादन कम कर देगा। इसलिये प्रत्येक व्यापारी के लिये अल्पकालीन स्वाभाविक मूल्य वह होगा, जहाँ वस्तु की कीमत सीमान्त उत्पादन खर्च के ठीक बराबर होती है। पूरे उद्योग के लिये अल्पकालीन स्वाभाविक मूल्य वह होगा, जहाँ कीमत और निश्चित संख्या के व्यापारियों में से प्रत्येक की पूर्ति मात्रा में साम्य होगा और यह तब सम्भव है, जब सीमान्त लागत खर्च, कीमत और माग की मात्रा में साम्य हो।

दीर्घकालीन स्वाभाविक मूल्य (Long-run Normal Price)—हम देख चुके हैं कि अल्पकालीन स्वाभाविक मूल्य सीमान्त उत्पादन खर्च के बराबर होता है। इस समय में किसी उद्योग में उत्पादकों की संख्या और कारखानों की संख्या, स्थिति में कोई परिवर्तन नहीं होता। वे स्थिर रहते हैं। परन्तु यदि हम काफी लम्बे समय पर विचार करते हैं

तो इस बीच में प्रत्येक व्यापारी को अपने कारखाने और मशीनों में परिवर्तन करने का मौका मिल जावेगा। साथ ही उस व्यवसाय में कुछ नये व्यवसायी आ सकते हैं और कुछ उसे छोड़ कर जा भी सकते हैं। यदि कीमत जो कि सीमान्त उत्पादन खर्च के बराबर है किसी व्यापारी के औसत उत्पादन खर्च से अधिक है, तो उस व्यापारी को उत्पादन बढ़ाने में लाभ है। इसलिये वह अपने कारखाने की उत्पादन शक्ति बढ़ावेगा। जब उत्पादन बढ़ेगा तो उस वस्तु की पूर्ति भी बढ़ेगी और कीमत गिरेगी तथा गिरते-गिरते वह दीर्घकालीन औसत उत्पादन खर्च के बराबर आ जायगी। यदि कीमत औसत उत्पादन मूल्य से कम होगी तो कई उत्पादक उस उद्योग को बन्द कर देंगे। तब पूर्ति घटेगी और कीमत बढ़ेगी। दीर्घकाल में प्रतियोगिता की परिस्थितियों के प्रभाव से कीमत औसत उत्पादन खर्च के बराबर होगी। इस कीमत पर और इस उत्पादन पर, कीमत दीर्घकालीन औसत खर्च और सीमान्त उत्पादन खर्च दोनों के बराबर होगी।

स्वाभाविक मूल्य और बाजार मूल्य (Normal Value and Market Value)—यद्यपि स्थायी कारणों और घटनाओं का बाजार स्वाभाविक मूल्य वह केन्द्र कीमत या बाजार भाव पर बहुत प्रभाव पड़ता है, परन्तु है जिसके चारों ओर सामान्यतः वह स्वाभाविक मूल्य के आस-पास ही रहती है। बाजार मूल्य घूमता है आकस्मिक घटनाओं का प्रभाव धीरे-धीरे लुप्त होता जाता है और अन्त में मूल्य उसी सीमा की ओर आता है, जो स्थायी कारणों द्वारा निश्चित होती है। किसी वस्तु की माग और पूर्ति घटती-बढ़ती होने के साथ उसके बाजार मूल्य में भी कमी-बढ़ती होगी। कमी वह स्वाभाविक मूल्य से अधिक होगा और कमी कम। परन्तु स्वाभाविक मूल्य ही केन्द्र रहेगा और उभरे चारों ओर बाजार मूल्य घूमेगा। पेन्डुलम के ठहरने का एक केन्द्रीय स्थान होता है, जो गुफ्तवा-कंपन के प्रभाव में निश्चित होता है। अस्थायी कारणों से विचलित होकर वह अपने साम्य बिन्दु से इधर-उधर जायगा, परन्तु वह हमेशा साम्य बिन्दु पर आने का प्रयत्न करेगा।

यह ध्यान में रखना चाहिये कि स्वाभाविक मूल्य बाजार मूल्यों की औसत नहीं है। कुछ निश्चित प्रभावों के पूर्णरूप से कार्यशील होने के फलस्वरूप स्वाभाविक मूल्य बाजार स्वाभाविक मूल्य निश्चित होता है। और आज जो परि-मूल्य का औसत नहीं है स्थितियां कुछ कारणों से स्वाभाविक या साधारण है, कुछ समय बाद वही परिस्थितियां अन्य कारणों से असाधारण बन सकती हैं। इसलिये साधारणतः बाजार भाव की कई दिनों की औसत स्वाभाविक मूल्य नहीं हो सकती। चायद कमी किसी सयोगवश ऐसा हो सकता है।

मूल्य के सिद्धान्त में समय का महत्व (The Element of Time in the Theory of Value)—रिकार्डों जैसे कुछ अर्थशास्त्रियों का विचार था कि मूल्य-निर्धारण

उत्पादन सच के आधार पर होता है। यद्यपि उन्होंने मूल्य पर उपयोगिता और मांग के प्रभावों को स्वीकार किया। उन्होंने माना कि मूल्य के लिये उपयोगिता 'नितान्त आवश्यक' थी। परन्तु साथ ही वे यह भी कहते थे कि वह मूल्य का मापक नहीं है। इसके विरुद्ध जेवन्स कहता था कि मूल्य पूर्ण रूप से उपयोगिता पर निर्भर है। यदि हम बहुत थोड़े समय पर विचार करें तो यह कहा जा सकता है कि मूल्य पूर्णरूप से उपयोगिता पर निर्भर है। परन्तु ऐसा कहना भी बिल्कुल सही नहीं है। यद्यपि अल्पकाल में मूल्य पर प्रधानतः मांग की परिस्थितियों का प्रभाव पड़ता है। परन्तु साथ ही उपलब्ध पूर्ति का भी कुछ प्रभाव पड़ता है। इसी प्रकार उत्पादन मूल्य का प्रभाव भी केवल दीर्घकाल में होता है। इसलिये जब हम उन परिस्थितियों और प्रभावों पर विचार करें, जिससे मूल्य निर्धारण होता है, तो हमें यह अवश्य बतलाना चाहिये कि हम अल्पकालीन मूल्य चाहते हैं अथवा दीर्घकालीन। यह बात मूल्य सिद्धान्त में समय का महत्त्व बतलाती है।

समय के महत्त्व पर सबसे पहिले भार्सिल ने उचित जोर दिया। उसने समय को चार भागों में बाटा—एक दिन या एक हफ्ते का अल्पकाल, कुछ महीनों या एक वर्ष का अल्पकाल, कई वर्षों का दीर्घकाल और कई पीढ़ियों का दीर्घकाल। प्रत्येक काल में मांग और पूर्ति के प्रभावों की परस्पर क्रियाशीलता के फलस्वरूप मूल्य निर्दिष्ट होता है। परन्तु बहुत थोड़े समय में किसी वस्तु की पूर्ति केवल बही मात्रा होगी, जो उस समय उपलब्ध है। कुछ महीनों के अल्पकाल में पूर्ति का अर्थ उत्पादन की उस मात्रा से होगा, जो उपस्थित मशीनों, कारखानों इत्यादि से उत्पन्न किया जा सकता है। कई वर्षों के दीर्घकाल में पूर्ति का अर्थ वह उत्पादन होगा जो नई मशीनों, नये कारीगरों आदि को लगाकर किया जा सकता है। कई पीढ़ियों के दीर्घकाल में पूर्ति का अर्थ वह उत्पादन होगा, जो नये आविष्कारों तथा अन्य नये तरीकों, अधिक पूँजी, अधिक जनसंख्या आदि की सहायता से किया जायगा।

समय जितना कम होगा, मांग का प्रभाव उतना ही अधिक होगा और समय जितना अधिक होगा उतना ही अधिक मूल्य पर उत्पादन सच का प्रभाव होगा। उदाहरण के लिये

किसी एक दिन मछली की कीमत इस बात पर निर्भर होगी समय जितना कम होगा कि उस दिन बाजार में मछली कितनी है और उसकी मांग केंसी मांग का प्रभाव उतना है। यदि उस दिन मांग बढ़ जाती है तो दाम भी एवढम बढ़ अधिक होगा

जायगा क्योंकि मांग के अनुसार मछली की मात्रा उस समय नहीं बढ़ाई जा सकती। अर्थात् यहाँ मूल्य पर मांग का प्रभाव प्रधान है। परन्तु यदि यह अधिक मांग कुछ हफ्तों तक बनी रहती है, तो उसके

समय जितना अधिक होगा पूर्ति का प्रभाव उतना अधिक होगा

फलस्वरूप बड़े हुए दामों के कारण मछल अधिक मछली पकड़ कर बाजार में लावेंगे। उनके पास खिन्ने जाल और नौकाएँ हैं, उन सबका वे लोग पूरा-पूरा उपयोग करेंगे। अभी भी मांग का प्रभाव प्रधान है, यद्यपि धीरे-धीरे पूर्ति के

प्रभाव का असर हो रहा है। बाजार में अधिक मछली आने से कीमत में कुछ कमी होगी। यदि समय काफी लम्बा मिलता है, तो मछुए नये जाल और नई नावें बनावेगे। वे प्रत्येक तालाब और नदी से प्रतिदिन अधिक घंटों काम करके अधिक मछली पकड़ने की कोशिश करेंगे। अब पूर्ति बढ जायगी, पर माग वही रहेगी। इसलिये कीमत घटेगी और घटते-घटते वह उत्पादन के खर्च के बराबर आ जायगी। अर्थात् अतिरिक्त या अधिक मछली पकड़ने का जो खर्च है, उससे बराबर आ जायगी।

यह ध्यान रखना चाहिये कि माग और पूर्ति के पारस्परिक संबंधों द्वारा मूल्य निर्दिष्ट होता है, अकेली माग और अकेली पूर्ति के पारस्परिक सम्बन्धों द्वारा नहीं। इस सम्बन्ध में हम मांग के प्रसिद्ध केंची के फलों का उदाहरण दे चुके हैं। जब केंची का एक फल स्थिर रखा जाता है और बाटने के लिये केवल दूसरा दबाया जाता है तब हमें यह नहीं कहना चाहिये कि कटाई केवल दूसरे फल द्वारा होती है। यदि दूसरा फल न हो तो केवल एक फल द्वारा कटाई नहीं हो सकती। इसी प्रकार मूल्य न केवल उपयोगिता द्वारा निश्चित होता है और न केवल उत्पादन खर्च द्वारा, बल्कि दोनों के द्वारा निश्चित होता है। अल्पकाल में माग की परिस्थितियों का प्रभाव अधिक रहता है। दीर्घकाल में उत्पादन का खर्च अधिक प्रभावशाली हो जाता है।

किसी व्यापारी का कुल खर्च दो भागों में बाटा जा सकता है—एक प्रमुख खर्च (prime costs) और दूसरा पूरक खर्च (supplementary costs)। दीर्घकाल में कीमत द्वारा उसका कुल उत्पादन खर्च वमूल हो जाना चाहिये। परन्तु अल्पकाल में यदि माग कम हो जाती है, तो उत्पादक अपना माल ऐसे मूल्य पर बेच सकता है कि उसका पूरा प्रमुख लागत खर्च और कम से कम कुछ पूरक खर्च वमूल हो जावे, इसलिये गिरती हुई माग के समय जो व्यापारी अपना माल बेचने के लिये चिन्तित रहता है, उसके लिये समय का महत्त्व काफी होता है। यदि वह समझता है कि माल में जो कमी हुई है, वह अस्थायी है तो वह बिलकुल न बेचने की अपेक्षा कम दाम पर बेचना पसन्द करेगा। परन्तु यदि माग की घटती बहुत दिनों तक चलती है, तो उसे अपना व्यवसाय बन्द कर देना पड़ेगा।

अभी तक हमने समय के महत्त्व का विचार केवल पूर्ति की परिस्थितियों की दृष्टि से किया है। परन्तु माग के सम्बन्ध में भी समय का महत्त्व जानना आवश्यक है। अल्पकालीन बाजार के लिये माग की कीमत की जो सूची (list of demand prices) ठीक समझी जाती है, सम्भव है, वह दीर्घकालीन बाजार के लिये उपयुक्त न हो। अल्पकाल में किसी वस्तु की माग, विशेषकर नई वस्तु की माग बहुत कम हो सकती है। परन्तु समय बढ़ने से लोग उसके साथ परिचित हो जायेंगे, उसके नये-नये

उपयोग निकलेंगे और उमरे पक्ष में फँसान भी बदल सकता है। तब उसकी मांग बढ़ सकती है। रेडियो और हवाईजहाज द्वारा यात्रा इसके उदाहरण हैं।^१ इसलिये अर्थशास्त्र में ऐसी बहुत कम समस्याएँ हैं, जिनमें समय के महत्त्व के कारण तरह-तरह की कठिनाइयाँ उत्पन्न नहीं होती।

सत्तरहवाँ अध्याय

उत्पादन का लागत मूल्य

(Cost of Production)

लागत-मूल्य—उत्पादन का लागत मूल्य क्या है ? लागत मूल्य का अर्थ प्रायः यह होता है कि उत्पादन पर कितना खर्च हुआ अर्थात् उत्पादक को किसी वस्तु के बनाने में क्या खर्च करना पड़ा। इसलिये उत्पादन खर्च उमरकम के बराबर होता है, जो उत्पादक को उत्पादन के विभिन्न साधनों को संग्रह करने में जुटाना पड़ता है। इन साधनों में ये खर्च शामिल रहते हैं—(१) कच्चे माल के दाम, (२) मजदूरों की मजदूरी, (३) व्यवसाय में जो पूँजी लगी है, उस पर व्याज, (४) मरकाज, मशीनों तथा पूँजी सम्बन्धी अन्य वस्तुओं पर मूल्य हानि पूरक खर्च (depreciation charges), (५) व्यवसाय सम्बन्धी अन्य खर्च (जैसे विज्ञापन, बिक्री इत्यादि सम्बन्धी खर्च)।

यह निश्चय करते समय कि वर्तमान भाव पर किसी वस्तु को बेचना चाहिये अथवा नहीं, व्यवसायी उत्पादन के कुल खर्च पर विचार नहीं करता। वह केवल वस्तु के उत्पादन के सीमान्त लागत खर्च (marginal cost of production) का विचार करता है। सीमान्त उत्पादन खर्च का अर्थ पन्तु की एक इकाई अधिक अपना एक इकाई कम के उत्पादन खर्च में होता है। मान ली किसी वस्तु की १० इकाइयाँ उत्पादन की जाती हैं और उनके उत्पादन का कुल खर्च १०० रुपया होता है। यदि ११ इकाइयाँ उत्पादन की जाती हैं, तो कुल उत्पादन खर्च १०९ रुपया होता है। इन दो कुल उत्पादन खर्चों में जो अन्तर है, वह ११वीं इकाई का सीमान्त उत्पादन खर्च है। इस

१ मार्शल के विचार में इन प्रकार के उदाहरण अपवादस्वरूप थे। उसने लिखा है—'कुछ अपवादों को छोड़कर मांग के सम्बन्ध में हम यह कह सकते हैं कि उसकी लोच ऊँची अथवा नीची है। हम अपना अन्दाज वहाँ तक बाध रहे हैं, यह नहीं कह सकते।' (See The Principles of Economics, page 456)

उदाहरण में वह ९ रुपया के बराबर है । जब तक अतिरिक्त इकाई के उत्पादन का खर्च विक्री के मूल्य या दर से कम है, तब तक उत्पादक को अतिरिक्त इकाई उत्पादन करने में लाभ होगा । जब उत्पादन का सीमान्त खर्च विक्री के मूल्य के बराबर हो जायगा, तब वह उत्पादन बन्द कर देगा ।

उत्पादन के कुल लागत मूल्य में उत्पादित की हुई कुल इकाइयों का भाग देकर औसत मूल्य (average cost) निश्चित किया जाता है ।

सीमान्त मूल्य और औसत मूल्य में सम्बन्ध

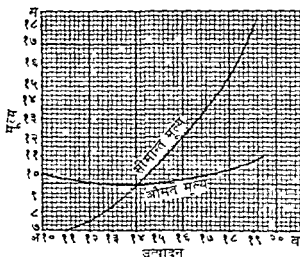
ऊपर जो उदाहरण दिया है, उसमें १० इकाइयों के उत्पादन पर औसत मूल्य १० रुपया के बराबर होगा और ११ इकाइयों के उत्पादन पर ९ रु० १४ आ० के बराबर । यदि उत्पादन बढ़ाया जाय अर्थात् अधिक इकाइया उत्पादन की जावें तो औसत मूल्य वही रह सकता है, घट सकता है और बढ़ सकता है । जब सीमान्त मूल्य औसत मूल्य से कम होगा तब उत्पादन बढ़ाने से औसत मूल्य घटेगा । यदि सीमान्त खर्च औसत मूल्य से अधिक है तो औसत मूल्य बढ़ेगा । यदि औसत मूल्य और सीमान्त मूल्य एक बराबर रहें तो औसत मूल्य वही रहेगा । नीचे दिये हुए उदाहरण से यह सफलतापूर्वक समझा जा सकता है ।

उत्पादित इकाइयों की संख्या १	कुल खर्च २	औसत खर्च या मूल्य (२÷१)	सीमान्त मूल्य
१०	१०० रु०	१० रु०	
११	१०७ रु०	९ रु० ११ आ० ७ पा०	७ रु०
१२	११४ रु० ८ आ०	९ रु० ८ आ० ८ पा०	७ रु० ८ आ०
१३	१२२ रु० १२ आ०	९ रु० ७ आ०	८ रु० ४ आ०
१४	१३२ रु० ३ आ०	९ रु० ७ आ०	९ रु० ७ आ०
१५	१४३ रु०	९ रु० ८ आ०	१० रु० १३ आ०
१६	१५५ रु०	९ रु० ११ आ०	१२ रु०

ऊपर दिये हुए नक्शे में हम देखते हैं कि १३वीं इकाई तक सीमान्त मूल्य औसत मूल्य

से कम है। इसलिये यद्यपि सीमान्त मूल्य बढ़ता है, परन्तु औसत मूल्य कम होता जाता है। १४वीं इकाई पर सीमान्त मूल्य और औसत मूल्य एक बराबर हैं। इसलिये इस इकाई का औसत मूल्य वही रहता है, जो १३वीं इकाई का है। इसके बाद उत्पादन करने से सीमान्त मूल्य औसत मूल्य से अधिक हो जाता है। इसलिये १५वीं और १६वीं इकाइयों से औसत मूल्य बढ़ने लगता है।

हम देख चुके हैं कि किसी वस्तु का मूल्य उससे उत्पादन के सीमान्त स्तर के बराबर होने की प्रवृत्ति दिखाता है। अब प्रश्न उठता है कि औसत मूल्य और दाम में क्या सम्बन्ध है। यदि दाम, जो कि सीमान्त मूल्य के बराबर है, प्रति इकाई के औसत मूल्य से अधिक



चित्र न० १०

है (सीमान्त मूल्य भा औसत मूल्य से अधिक होना चाहिये) तो उत्पादक औसत में काफ़ी लाभ प्राप्त कर रहा है। इसलिये पूर्ण प्रतिযোগिता होने पर औसत मूल्य और दाम में सम्बन्ध वह उस वस्तु का अधिक उत्पादन करेगा, क्योंकि तब तक उनका लाभ बढ जायगा। इसलिये उत्पादन बढ़ाने की प्रवृत्ति रहेगा। चूँकि सीमान्त मूल्य औसत मूल्य से अधिक रहेगा, इसलिये अनिश्चित उत्पादन का औसत मूल्य पहिले की अपेक्षा अधिक रहेगा। यह कम तब तक चलेगा जब तक औसत मूल्य दाम के बराबर न आजायगा। इसके बाद वह उत्पादन बन्द कर देगा, क्योंकि अब औसत मूल्य बिक्री के दाम से अधिक हो जायगा और उसके कुछ लाभ में भी कमी होने लगेगी। यदि बिक्री का भाव औसत मूल्य से कम है, तब उत्पादक

को हानि होगी और वह उत्पादन कम करेगा। पूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थिति में तथा साम्य की दृष्टि में (in equilibrium) दाम अर्थात् विक्री का भाव और औसत मूल्य एक बराबर होगा। साथ ही वह उत्पादन के सीमान्त मूल्य के भी बराबर होगा। इसलिये पूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थिति में सीमान्त मूल्य और औसत मूल्य तथा विक्री के भाव एक बराबर होंगे। यह तब होगा जब प्रत्येक उत्पादक इतने बड़े पैमाने पर उत्पादन करेगा कि उसे वृहत् उत्पादन से होनेवाले लाभ प्राप्त होने की आगे सभाबना न रहेगी। अर्थात् बड़े पैमाने के उत्पादन से जो लाभ सम्भव हो, वे सब प्राप्त होंगे। उनके सिवा अब कुछ न मिलेगा। इसका अर्थ यह हुआ कि औसत मूल्य में घटी न हो सकेगी। भाव ही क्रमागत ह्रास का नियम लागू नही होना चाहिये। अर्थात् औसत मूल्य नही बढ़ना चाहिये। इसलिये प्रत्येक उत्पादक का कार्यक्षेत्र इतना मान लिया जाता है कि उसे बड़े पैमाने के उत्पादन के सब लाभ प्राप्त हो। भाव ही यदि वह उत्पादन अब बढ़ाना है तो उसके उत्पादन का लागत मूल्य भी बढ़ेगा। अर्थात् साम्य और पूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थिति में उत्पादक का कार्यक्षेत्र आदर्श अधिकतम (optimum) होगा और विक्री मूल्य कम से कम औसत मूल्य के बराबर होगा।

लागत मूल्य और विक्री मूल्य का समय के साथ सम्बन्ध (Costs and Price in Relation to Time)—उत्पादक जो माल उत्पादन करता है और उस माल की माग में जो परिवर्तन होते हैं तथा उन परिवर्तनों के कारण उसके विचारों में जो परिवर्तन होते हैं। इन विचारों के परिवर्तनों को समझने के लिये हमें कुछ हद तक समय का भी ध्यान रखना पड़ेगा। इसलिये लागत मूल्य और समय के बीच में जो सम्बन्ध होता है, उसे समझना आवश्यक है। मार्शल ने उत्पादक के कुल लागत मूल्य (total costs) को दो भागों में बाटा है। पहला प्रमुख लागत मूल्य (prime cost) और दूसरा पूरक लागत मूल्य (supplementary cost)।

पूरक लागत वे आवश्यक खर्च होते हैं, जो उत्पादक को करने ही पड़ते हैं, चाहे फिलहाल उसका व्यवसाय भले ही स्थगित हो गया हो। व्यवसाय की भाषा में इन्हें ऊपरी खर्च (overhead costs) कहते हैं और इनमें कई खर्च शामिल रहते हैं, जैसे प्रधान अफसरों के वेतन, मशीनों का मूल्य ह्याम पूरक खर्च, पूरक लागत उधार ली हुई पूँजी पर ब्याज, बिजली पर खर्च, बीमा सम्बन्धी खर्च, भ्रमण सम्बन्धी खर्च इत्यादि।

प्रमुख लागत में वे सब खर्च आते हैं, जो बचे हुए खर्चों को छोड़कर किसी वस्तु के

१ इस विवेचना में यह मान लिया गया है कि पूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थिति नहीं रहेगी। अपूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थिति में लागत मूल्य और विक्री मूल्य में सम्बन्ध रहेगा। उसकी विवेचना २१वें अध्याय में की गई है।

उत्पादन पर होते हैं। इनमें कच्चे माल का मूल्य तथा मापारण मजदूरों की मजदूरी शामिल रहती है। प्रमुख लागत वह लागत है, जो उत्पादन कार्य स्थगित होने ही स्वयं स्थगित हो जाती है। मान लो माग की कमी के कारण कुछ समय के लिये उत्पादन कार्य स्थगित हो जाया है, तो उसी समय प्रमुख लागत सम्बन्धी खर्च भी बन्द हो जाएगा।

परन्तु पूरक लागत सम्बन्धी खर्च जारी रहेगा। यह खर्च तभी बन्द होगा, जब उत्पादन व्यवसाय बिलकुल बन्द कर दिया जाय। एक उदाहरण के लिया जाय। मान लो मन्दी के समय में बम्बई की एक कपड़े की मिल के

प्रमुख

लागत

तभी बन्द होगा, जब उत्पादन व्यवसाय बिलकुल बन्द कर

दिया जाय। एक उदाहरण के लिया जाय। मान लो

मन्दी के समय में बम्बई की एक कपड़े की मिल के

माल की माग नहीं आती। उसे अपने दस्तग नया प्रबन्ध सम्बन्धी खर्च तो करने ही पड़ेंगे। ये पूरक खर्च हुए। लेकिन जब उनके पास माल की माग आती है और एक विशेष प्रकार के कपड़े की माग आती है तब उसे कपास खरीदना पड़ेगा और कुछ अधिक मजदूर काम में लगाने पड़ेंगे, सामान्य दिन में काम करनेवाले और ठेके पर काम करने वाले मजदूर। तब उत्पादक मशीनों के मूल्य हानि के लिये भी कुछ अधिक अतिरिक्त रकम अलग रखेगा। यह प्रमुख लागत है। यह बात अवश्य है कि घातक में ये दोनों प्रकार के खर्च विशेषरूप से अलग-अलग नहीं रखे जायें। प्रत्यक्ष रूप में उनमें बड़ा अन्तर नहीं रहता। मन्दी के समय में उत्पादक अपने प्रबन्ध सम्बन्धी खर्च भी कम कर सकते हैं। वे अयोग्य कार्यकर्ताओं को निहालकर उनके स्थान खाली रख सकते हैं।

परन्तु मूल्य के मिश्रण का महत्व भली-भांति समझने के लिये इन भेद का व्यावहारिक महत्व बहुत है। लम्बे समय में उत्पादक के जो कुल खर्च होते हैं, वे वित्तीय मूल्य द्वारा अवश्य पूरे होने चाहिये। कोई भी उत्पादक घाटा सहकर उत्पादन नहीं करता रहेगा। इसलिये लम्बे समय में प्रमुख लागत और पूरक लागत के भेद का विशेष महत्व नहीं रह जाता।

परन्तु अल्पकाल में उनका महत्व रहता है। वैसे तो प्रायः

दीर्घकाल में दोनों

प्रकार की लागत

बिक्री मूल्य से पूरी

होती है

अल्पकालीन दायार में भी उत्पादक अपने माल को ऐसी दर से बेचने का प्रयत्न करेगा कि उनका कुल लागत खर्च निकल आवे।

परन्तु यह हमेशा सम्भव नहीं होता। जब अल्पकाल में

किसी वस्तु की माग गिर जाती है, तब उत्पादक के सामने दो

मार्ग रहते हैं। या तो वह अपना कारखाना बिलकुल बन्द कर

दे। अथवा जिस भाव पर माल बिके उस पर बेच दे। यदि माग की कमी अस्थायी है

तो वह कारखाना बन्द नहीं करेगा। क्योंकि एक बार जब कारखाना बन्द हो जायगा

और सब कार्यकर्ता और श्रमिक बरखास्त कर दिये जायेंगे तब माग आने पर उसे फिर से

चालू करना बड़ा मुश्किल होगा। इसलिये वह बेचारा रहने के बजाय कम दाम पर बेचना

पसन्द करेगा, जिससे उनका कुल खर्च तो नहीं निकलेगा, परन्तु प्रमुख लागत खर्च पूरा

निकल जायगा और पूरक खर्च का कुछ अंश आ जायगा। परन्तु यदि उसे यह डर है कि

ऐसा करने से 'बाजार विगड जायगा', अर्थात् बाढ़ में अच्छे दाम मिलने का अवसर निकल जायगा, अथवा यह डर है कि अन्य उत्पादक नाराज हो जायगे जब मांग गिरती है तब तो वह ऐसा नहीं करेगा । यदि किसी व्यवसाय की पूरक लागत बहुत अधिक है, मान लो उसमें बहुत कीमती मशीनें लगी हैं तो उत्पादक कुछ समय के लिये कम मूल्य पर भी माल बेच सकता है, जिससे कुल प्रमुख लागत और पूरक लागत का अंश निकल आवे । विशेष परिस्थिति में उत्पादक ऐसा मूल्य स्वीकार करने पर भी बाध्य हो सकता है, जिससे उसकी प्रमुख लागत ही मुश्किल से निकले । परन्तु अल्पकाल में बिक्री मूल्य प्रायः प्रमुख लागत से अधिक ही रहता है ।

प्रमुख लागत और पूरक लागत का भेद सम्मिलित उत्पत्ति (joint products) सम्बन्धी वस्तुओं के सम्बन्ध में भी महत्वपूर्ण है । भेड का गोश्त और ऊन एक संयुक्त उत्पत्ति है । इनके उत्पादक में कुछ पूरक लागत होती है । उनको तैयार करने और अलग-अलग बाजारों में भेजने के सम्बन्ध में कुछ प्रमुख लागत भी होती है । ऊन और गोश्त के दाम से कम से कम प्रमुख लागत अवश्य निकलनी चाहिये । परन्तु विशेष परिस्थितियाँ को छोड़कर ऊन और गोश्त में से प्रत्येक के मूल्य से प्रमुख लागत के सिवा पूरक लागत का भी कुछ अंश निकल आवेगा । पूरक लागत का अधिक अंश उस वस्तु के मूल्य से निकलेगा जिसकी मांग अधिक या कम लोचदार है । दूसरी वस्तु से संयुक्त लागत का कम अंश निकलेगा । कभी-कभी एक से दूसरी वस्तु का विज्ञापन किया जाता है और पहिली से संयुक्त लागत का कम अंश निकाला जाता है ।

वास्तविक लागत और अवसर प्राप्त लागत (Real Cost and Opportunity Cost) — अभी तक हमने उत्पादन की लागत का अध्ययन मूद्रा के रूप में किया है । परन्तु अर्थशास्त्रियाँ न और गहराई में जाने का प्रयत्न किया है । धन-लागत के पीछे मांग रेखा के पीछे उपयोगिता और उपभोक्ता की रुचि अन्तिम लागत क्या है रहती है । परन्तु धन की जो लागत होती है, अर्थात् जो धन खर्च किया जाता है, उसके पीछे क्या रहता है ? दूसरे शब्दों में हम कह सकते हैं कि उत्पादन में जो धन—लागत रहती है उसके पीछे अन्तिम रूप में कौन-सी लागत रहती है ? प्राचीन अंग्रेज अर्थशास्त्रियों की परिपाटी के अनुसार मार्शल का विचार था कि धन की लागत ही उत्पादक की वास्तविक लागत थी । अर्थात् धन का बचन, उसके उपयोग के लिये टहरना तथा कई प्रकार के धर्म सब धन में आ जाते हैं । परन्तु उत्पादन की वास्तविक लागत जानने के लिये हमें श्रमिकों और व्यवसायियों के परिश्रम और पूँजीपतियों के पूँजी संप्रदाय सम्बन्धी

त्याग और प्रयत्नों का जानना आवश्यक है। यह तो सभी मानते हैं कि काम करने में परिश्रम और बचट होता है। यह भी मानते हैं कि वचन का अर्थ वर्तमान उपभोग का त्याग है। परन्तु इनमें और लागत-धन में उचित सम्बन्ध क्या है? यदि काम करना कम बचट-दायक और अधिक आनन्ददायक हो जाय तो क्या मजदूरी की दर गिर जायगी? यह सन्देह नहीं है। फिर सब प्रकार के श्रम में बचट नहीं होता, जिस काम में ऊँचा पारिश्रमिक मिलता है, वह प्रायः आनन्ददायक होता है। इसलिये यह कहना उचित नहीं है कि परिश्रम के रूप में जो वास्तविक लागत हो, वह मूल्य (value) के रूप में क्या रूप में चुका दी जाती है। इसके सिवाय हमारे पास ऐसा कोई मापदण्ड नहीं है जिसके द्वारा हम मजदूरी के वास्तविक मूल्य की तुलना वचन के वास्तविक मूल्य से कर सकें। मजदूर के परिश्रम में जो बचट होता है और वचन करने वाले को उपभोग का जो त्याग करना पड़ता है, उन दोनों चीजों की तुलना हम इस प्रकार करेंगे कि जिसने हम निश्चयपूर्वक यह कह सकें कि उपभोक्ता को वचन करने के फलस्वरूप जो एक रुपया ध्यात्र में मिलता है वह वास्तव में उस एक रुपया के बराबर है, जो परिश्रम करने के फलस्वरूप एक मजदूर को मिलता है? हम दोनों चीजों के मूल्य की तुलना किस प्रकार कर सकते हैं? इस प्रकार वास्तविक लागत मूल्य का सिद्धान्त हमें विचलन एक भ्रमपूर्ण दलदल और सदेहकारक विचारधारा में जमा देता है।¹

तब प्रश्न यह उठता है कि यदि मुद्रा द्वारा हम श्रम का बचट और उपभोग का त्याग नहीं माप सकते तो फिर रुपये की दर में लागत मूल्य किस प्रकार निर्दिष्ट किया जाता है?

अवसर प्राप्त लागत
का अर्थ

किसी व्यवसाय की लागत वह रकम होती है, जो उत्पादन के साधनों को अन्य उत्पादन व्यवसायों से उस व्यवसाय में खींचने के लिये दी जाती है। हमारे साधन कम और सीमित हैं। इसलिये जब हम किसी एक व्यवसाय में उत्पादन के प्रत्येक साधन की एक निर्दिष्ट मात्रा लगा देने हैं, तो उसका अर्थ यह होता है कि अन्य उत्पादक कार्यों में से उतने साधन घट जाते हैं। और जब हम किसी व्यवसाय में उत्पादन खींचना चाहते हैं, तो हमें कम से कम उन्हें उतनी रकम देनी ही पड़ेगी, जितनी उन्हें अन्य व्यवसायों में मिलनी। यह रकम ही वर्तमान व्यवसाय की द्वाड़ के उत्पादन की लागत है। मर्याद में अवसर प्राप्त लागत के सिद्धान्त का मार यही है।

इसलिये मजदूरों को एक स्थान में अथवा एक व्यवसाय में जिस दर से मजदूरी मिलेगी, यह बहुत कुछ इस बात पर निर्भर रहेगी कि उन्हें अन्य स्थानों अथवा अन्य व्यवसायों में किस हिसाब से मजदूरी मिलेगी। एक व्यवसाय में पूँजी को जिस दर से व्याज या मुनाफा मिलेगा, वह इस पर निर्भर होगा, कि अन्य व्यवसायों में उसे किस दर से प्राप्त होगा। उत्पादक व्यवसायों की प्रत्येकता की दृष्टि से क्या मुनाफा मिल

सकता है, यह इस बात पर निर्भर होगा कि यदि वह किसी जॉइंट स्टॉक कम्पनी में वेतन-भोगी प्रबन्धकर्ता की तरह काम करता तो उसे क्या वेतन मुद्रा लागत अन्य व्यवस्था मिलता। इस प्रकार लागत का अर्थ 'निष्कामित चुनाव' साधनों की लागत बत- (displaced alternative) की लागत होता है। लाती है। किसी वस्तु की उत्पादन करने की लागत उस वस्तु से निश्चित नहीं होगी, जो अभी बनी ही नहीं, बल्कि जो उत्पादन के कुछ साधन खींचकर या निष्कासित करके बनाई जा सकती है। जो वस्तु उत्पन्न नहीं हुई वह उत्पन्न वस्तु की लागत है।

इसी प्रकार किसी व्यक्ति के लिये किसी वस्तु की उपयोगिता अन्य वस्तुओं पर निर्भर होगी, जिनका उपभोग उन्हें छोड़ना पड़ेगा। हमारी इच्छाएं असीम हैं। परन्तु जीवन सीमित है और हमारे साधन भी सीमित हैं। इसलिये जब हम किसी एक वस्तु के उपभोग का आनन्द लते हैं तो हमें अन्य कई वस्तुओं के उपभोग का आनन्द त्यागना पड़ता है। इस प्रकार मनुष्य का जीवन एक लगातार दुःखमय कहानी है। जब हम एक वस्तु प्राप्त करना चाहते हैं तो उसके मूल्य में हमें अन्य कई वस्तुएं छोड़नी पड़ती हैं। जब हम कुछ घट काम करने हैं, तब उसके मूल्य के रूप में कुछ घटो का आराम छोड़ना पड़ता है। यह अवसर प्राप्त लागत का सिद्धान्त है। 'किसी वस्तु की वास्तविक लागत अन्य कई चीजों की पूर्ति कम करना है। वे चीजें जो वस्तु के उत्पादन में काम आती हैं।' लागत प्रायः उन रकमों के बराबर होनी है, जो अन्य व्यवसायों में लगे हुए उत्पादन के साधनों को प्राप्त होनी। इसका अर्थ यह होता है कि साधनों की पूर्ति निश्चित अथवा सीमित होती है। यह बात सत्य है, क्योंकि अर्थशास्त्र सीमित साधनों का अध्ययन करता है। कुछ लोगों का मत है कि यदि पूर्ति परिवर्तनशील हो तो वास्तविक लागत का सिद्धान्त लागत के सम्बन्ध में सतोषप्रद उत्तर दे सकता है।^१ लेकिन यदि पूर्ति निश्चित न होकर परिवर्तनशील भी हो तो भी अवसर प्राप्त लागत का सिद्धान्त सत्य रहता है। 'उत्पादन में भूमि की पूर्ति में जो परिवर्तन होते हैं, उसके साथ-साथ भूमि के उपभोग सम्बन्धी जो उपभोग होने हैं, उनमें भी परिवर्तन होने रहते हैं।'^२

१ Edgeworth Papers relating to Political Economy. Vol III, pp 56-64, Also Robertson Economic Fragments, page 21

२ Robins. "Certain aspects of the theory of costs" Economic Journal, March 1934, page 24.

अठारहवां अध्याय

मांग और लागत मूल्य में परिवर्तन

(Changes in Demand and Cost)

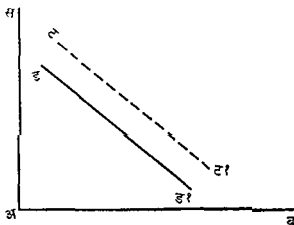
अब हम इस बात का अध्ययन करेंगे कि परिस्थितियाँ के बदलने से वस्तुओं के मूल्य पर क्या प्रभाव पड़ता है। अभी तक हमने इस आधार पर अध्ययन किया है कि जितने समय को लेकर हम अपना अध्ययन कर रहे थे, उतने समय में किसी वस्तु की मांग की परिस्थिति एक-सी रही और उसकी पूर्ति चाह पड़े या बढ़े उसकी उत्पादन की लागत प्रति-इकाई वही रही। अब हमें अपने अध्ययन के ये आधार छोड़ देने पड़ेंगे और यह देखना होगा कि मांग में परिवर्तन होने से विभिन्न मूल्य (prices) पर क्या प्रभाव पड़ता है और परिवर्तनशील लागत और मूल्य (value) में क्या सम्बन्ध है।

मांग में बढ़ती (Increase of Demand)—एक निश्चित काल में किसी वस्तु की मांग घट भी सकती है और बढ़ भी सकती है। परन्तु 'मांग में घटी या बढ़ी' शब्दों का अर्थ हमें अच्छी प्रकार समझ लेना चाहिये। 'मांग की बढ़ती' शब्द दो विभिन्न अर्थों में उपयोग किये जा सकते हैं। पहिले अर्थ में यह हो सकता है कि किसी वस्तु की मांग ऊँचे दामों की अपेक्षा कम दामों पर अधिक है और पुनः दाम पर वही है अर्थात् अपरिवर्तनशील है। यदि पूर्ति की परिस्थितियों में कुछ परिवर्तन होने से कीमत गिरती है तो उस वस्तु की मांग अधिक मात्रा में रहती है, इससे मांग की सूची (demand schedule) में कोई परिवर्तन नहीं हुआ। कीमत गिरने के कारण वस्तु की मांग अधिक मात्रा में हो गई है। दूसरा अर्थ यह हो सकता है कि उसी कीमत पर उस वस्तु की मात्रा की मांग बढ़ गई है। यह लोगों की रुचि, फैशन या प्रथा में परिवर्तन होने से हो सकता है। इसमें मांग की पूरी सूची में ऊपर की ओर परिवर्तन हुआ है। चित्र नम्बर ११ में यह बात ग्राफ की सहायता से समझाई गई है।

अ, म वस्तु की कीमत बनलाती है, अ, व विभिन्न कीमतों पर मांगी हुई मात्रा बनलाती है। पहिली मांग की रेखा (original demand curve) ड, ड१ है। यह रेखा वह मात्रा बनलाती है, जो खरीदार विभिन्न दामों पर खरीदेंगे। अब हम कहते हैं कि मांग बढ़ गई तो पूरी मांग की रेखा ऊपर उठ जाती है और ड, ड१ नई मांग की रेखा हो जाती है। क्योंकि अब खरीदार वस्तु की सब मात्राओं पर अधिक कीमत देने को तैयार हैं। (ड ड१ और ड ड१ का जो अन्तर है, वही बढ़े हुए दाम को बनलाता है।)

समय-काल में मांग में परिवर्तन (Changes of Demand in the Short Period)—अल्पकाल में किसी वस्तु की पूर्ति उस सीमित समय में

निश्चित होती है। यदि अल्पकाल में किसी वस्तु की माग बढ़ती है तो उसका मूल्य अवश्य बढ़ेगा। परन्तु यदि उसकी पूर्ति की मात्रा कुछ हद तक बढ़ाई जा सकती है तो उसका मूल्य बढ़ेगा तो अवश्य, पर उतना अधिक नहीं जितना कि पहिली परिस्थिति में बढ़ेगा। पूर्ति हम अल्पकाल का विचार कर रहे हैं, इसलिये यह ध्यान रखना चाहिये कि उस वस्तु के उत्पादन के लिये जो साधन आवश्यक हैं, वे अल्पकाल में उस व्यवसाय में नहीं खींचे जा सकते। यद्यपि विज्ञेता व्यवसायी कई तरह से पूर्ति की मात्रा बढ़ाने का प्रयत्न करेंगे। उनके गोदामों में हमेशा जो माल रहता है, उसे सबका सब बेचने का प्रयत्न करेंगे। अपनी उत्पादक मशीनों से अधिक उत्पादन बढ़ाने का प्रयत्न करेंगे तथा उत्पादन संगठन की गति



चित्र न० ११

तेज करने की कोशिश करेंगे। इन प्रयत्नों से उस वस्तु की पूर्ति की मात्रा कुछ हद तक बढ़ सकती है। परन्तु माग में जो बढ़ती होगी, उसे यह थोड़ी बढ़ी हुई पूर्ति पूरा नहीं कर सकेगी। इसलिये अल्पकाल में उस वस्तु के दाम अवश्य बढ़ेंगे। इसके विरुद्ध यदि अल्पकाल में माग घट जाती है, तो दाम भी अवश्य गिरेंगे।

यदि समय काफी लम्बा है तो उस वस्तु की मात्रा बढ़ने की प्रवृत्ति दिखलावेगी। अपने वर्तमान उत्पादन संगठन से शक्ति भर काम लेने के बाद व्यवसायी अपने व्यवसाय का विस्तार बढ़ाने का प्रयत्न करेंगे। उस व्यवसाय में अन्य व्यवसायों से उत्पादन के अधिक साधन खींचे जावेंगे। पूर्ति की मात्रा बढ़ाई जायगी। अधिक अच्छे विस्म की मशीनें लगाई जावेंगी। फल यह होगा कि उत्पादन बढ़ेगा। यदि वह वस्तु ऐसी है कि उसका उत्पादन वमागत ह्रास या घटती उपज (diminishing returns) के नियम के

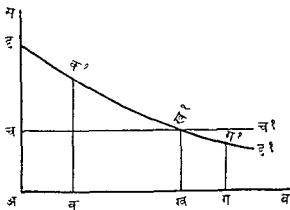
अनुसार होता है, तो उत्पादन जैसे बढ़ेगा, वैसे उसका प्रति इकाई लागत मूल्य भी बढ़ेगा। इसलिये दीर्घकाल में उसने दाम बढ़ेंगे। परन्तु यदि उस वस्तु का उत्पादन प्रमाणात् वृद्धि या बढ़ती उपज (*increasing returns*) के नियम के अनुसार होता है, तो उसके अधिक उत्पादन का लागत मूल्य प्रति इकाई कम होगा और दीर्घकाल में उसके दाम घटेंगे। इस प्रकार हम देखते हैं कि यदि दीर्घकाल में वस्तु की मांग बढ़ी हुई बनी रहती है, तो उस वस्तु की कीमत बढ़ेगी, यदि उसका उत्पादन प्रमाणात् ह्रास के नियम के अनुसार होता है। लेकिन यदि उसका उत्पादन प्रमाणात् वृद्धि के नियम के अनुसार होता है तो कीमत घटेगी। यदि दीर्घकाल में मांग घटती है, तो उसकी कीमत उलटी क्रिया होगी। जिस वस्तु का उत्पादन प्रमाणात् ह्रास नियम के अनुसार होता है, उसकी कीमत गिरेगी। परन्तु जिस वस्तु का उत्पादन प्रमाणात् वृद्धि के नियम के अनुसार होता है, उसकी कीमत बढ़ेगी, परन्तु पहिले की सतह के बराबर नहीं बढ़ेगी। क्योंकि उपज अधिक होने के समय जो बाहरी बचन (*external economics*) प्राप्त थी, वह उपज घटने पर एकदम लोप नहीं होगी। साथ ही उत्पादन की लागत प्रति इकाई पुराने सतह तक नहीं बढ़ेगी। उनमें कुछ कम ही रहेगी।

इसलिये हम यह कह सकते हैं कि यदि गेहूँ की सपत बढ़ती है, तो अल्पकाल में गेहूँ का भाव बढ़ जायगा। दीर्घकाल में भी गेहूँ का भाव ऊँचा रहेगा, क्योंकि उसकी उत्पत्ति प्रमाणात् ह्रास के नियम के अनुसार होती है। परन्तु उसके लोहे के सामानों के सम्बन्ध में ऐसी बात नहीं है। उनके दाम अल्पकाल में बढ़ेंगे, पर दीर्घकाल में गिर जावेंगे, क्योंकि उनका उत्पादन प्रमाणात् वृद्धि के नियम के अनुसार होता है।

पूर्ति और लागत में परिवर्तन (*Changes in Supply and Cost*)—मूल्य पर तिन बातों का प्रभाव पड़ता है, उनमें से एक उत्पादन की लागत है। उत्पादन की लागत प्रति एक इकाई सदा एक-सी रह सकती है, चाहे जितनी मात्रा में उत्पादन किया जाय। अथवा उत्पादन की मात्रा में कमी या वृद्धि होने से उनमें परिवर्तन भी हो सकता है। उत्पादन की मात्रा बढ़ाने पर प्रत्येक बार प्रति इकाई लागत बढ़ भी सकती है। साथ ही उत्पादन बढ़ने पर वह घट भी सकती है। जब लागत प्रति इकाई एक-सी रहती है, तब उत्पादन स्थिर उत्पत्ति के नियम (*the law of constant returns*) के अनुसार होता है। दूसरी परिस्थिति में उत्पादन प्रमाणात् ह्रास के नियम के अनुसार होता है, और तीसरी परिस्थिति में उत्पादन प्रमाणात् वृद्धि के नियम के अनुसार होता है। अब प्रश्न यह होता है कि उत्पादन के इन नियमों का मूल्य के सिद्धान्त के साथ क्या सम्बन्ध है? ध्यान रहे इस अध्याय में हम केवल उन बातों पर विचार करेंगे जिनका प्रभाव दीर्घकाल में मूल्य पर पड़ता है।

मूल्य और स्थिर उत्पत्ति का नियम (*Value and the Law of Constant Returns*)—जिस वस्तु के मूल्य का हम विचार कर रहे हैं

यदि उसका उत्पादन स्थिर उत्पत्ति नियम के अनुसार होता है, तो उसके उत्पादन की मात्रा किन्नी ही हो उसकी प्रति इकाई लागत वही मूल्य लागत के बराबर रहेगी। तब उम वस्तु का दाम उत्पादन की किसी भी इकाई होता है और उत्पादन के लागत मूल्य के बराबर रहेगा और वास्तविक उत्पादन माग के प्रभावों पर निर्भर होगा। माग बढ़ने पर पहिले दाम बढ़ेगा। फिर पूर्ति की मात्रा बढ़ेगी और दाम लागत के मूल्य के बराबर हो जायगा। यदि माग घटती है तो पूर्ति भी घट जायगी। इस प्रकार साम्य उम सनह पर स्थिर होगा, जहा मूल्य या दाम लागत मूल्य के



चित्र नं ३१२

बराबर होगा और जहा सतह पर माग उस दाम पर पूरी की जा सकती है। इस नियम का उदाहरण चित्र नं ३१२ में दिया गया है। दृष्टि किसी भी वस्तु की माग रेखा है। ख ख१ पूर्ति रेखा है। चूँकि प्रति इकाई लागत वही है, चाहे उत्पादन की मात्रा क क१ ख ख१ अथवा ग ग१ हो, इसलिये पूर्ति रेखा सीधी और अ, व के समानान्तर है। उत्पादन की मात्रा की रेखाओं में जो अन्तर है, वह लागत की मात्रा पर निर्भर है। माग और पूर्ति की रेखाएँ एक दूसरे को ख१ बिन्दु पर काटती हैं। तब दाम ख ख१ के बराबर होगा और उत्पादन की मात्रा अ, ख के बराबर रहेगी। यदि वास्तविक मूल्य (मान लो) क क१ के बराबर है, तब बचनेवाला को बहुत अधिक लाभ होगा। उत्पादन बढ़ने पर दाम गिरेंगे। इसके विरुद्ध यदि वास्तविक दाम ख ख१ से कम है। (मान लो) ग ग१ के बराबर है, तब लागत मूल्य बिजरी दाम से अधिक रहेगा और व्यवसायी लाभ पर नहीं बँच सकेगा। इस हालत में उत्पादन तब तक कमना जायगा जब तक बिजरी दाम ख ख१ के बराबर न हो जायगा।

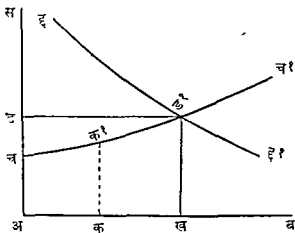
मूल्य और प्रमाणित ह्रास का नियम (Value and the Law of Diminishing Returns)—यदि किसी वस्तु का उत्पादन प्रमाणित ह्रास के नियम के अनुसार होता है, तब उत्पादन की मात्रा बढ़ने के साथ-साथ उसकी प्रति इकाई लागत भी बढ़ती जाती है। कीमत ऐसी होनी चाहिये, जिसमें माग होने पर कीमती से कीमती इकाई उत्पादन की जा सके। हम एक उदाहरण ले लें।

सब लोग जानते हैं कि विभिन्न खदानों में कोयले जब उत्पादन बढ़ने से की उत्पादन लागत में बड़ा अन्तर होता है। जिन खदानों में कोयला अधिक होता है और जिनकी स्थिति अच्छी होती है उनमें लागत कम होती है। पर जिन खदानों में अधिक लागत होती है कोयला अच्छा नहीं होता और जिनकी स्थिति अच्छी नहीं होती,

उनमें लागत कम होती है। विद्वानों के अनुसार अल्पकाल में मूल्य उत्पादन की सीमांत लागत के बराबर होता है। अब प्रश्न यह है कि उत्पादन की सीमांत लागत का अर्थ क्या होता है? क्या वह अच्छी खदानों में कोयला खोदने की लागत है? अथवा घटिया खदानों में कोयला खोदने की लागत है, अथवा सब खदानों की लागत की औसत है? यह बात साफ जाहिर है कि यदि मूल्य अच्छी खदानों में लागत के बराबर होता है तो घटिया खदानों में काम नहीं हो सकता। क्योंकि किसी भी व्यवसाय में पाटा देकर उत्पादन अधिक समय तक नहीं किया जा सकता। यदि घटिया खदानों से भी कोयला खोदना है, तो उसके मूल्य में इन खदानों की लागत भी पूरी होनी चाहिये। इसलिये दीर्घकाल में मूल्य 'सीमांत खदानों' (वे खदानें जिनमें स्पष्ट लगाने से थोड़ा-सा लाभ होगा) के उनके बाद की खदानों पर लाभ नहीं होगा) में उत्पादन की लागत द्वारा निर्दिष्ट होगा। माग जैसी पट्टेगी या बड़ेगी उसी के अनुसार यह सीमा भी आगे और पीछे चलेगी। जो खदानें सीमा के ऊपर रहेंगी, उन्हें उस समय के बाजार भाव पर लाभ मिलेगा। और चूंकि उनकी लागत (अनुमान के अनुसार) कम है, इसलिये उन्हें कुछ अधिक लाभ होगा जो कि लगान (rent) के समान होगा। प्रत्येक खदान में जिस प्रकार एक विस्तृत सीमा (extensive margin) होती है, उसी प्रकार एक गहरी सीमा (intensive margin) भी होती है। एक अच्छे कोयले की खदान में श्रम और पूँजी की प्रारम्भ की कुछ मात्राएँ लगाने से जो कोयला प्राप्त होगा, उसकी लागत कीमत से कम होगी। इस प्रकार के लाभ से लालचाकर उत्पादक उसमें श्रम और पूँजी की अधिक मात्राएँ लगाने लगे जायेंगे। उत्पादन बढ़ता है और साथ-साथ लागत मूल्य भी बढ़ती है। और एक स्थिति में कोयले की उत्पादन की अन्तिम इकाई की लागत और कीमत बराबर हो जाती है। प्रत्येक जर्मन और खदान इत्यादि में एक गहरी सीमा रहती है और उसमें भी उत्पादन की अन्तिम इकाई की लागत उसकी कीमत के बराबर होती है। इसलिये जब किसी उद्योग में प्रमाणित ह्रास का नियम लागू होता है, तब प्रत्येक उत्पादक की उत्पादन

की सीमान्त लागत अन्तिम इकाई अथवा सबसे कीमती इकाई उत्पादन करने की लागत होती है और दीर्घकाल में मूल्य इसके बराबर पहुँचने की चेष्टा करेगा।

अ, व उत्पादन की मात्रा बतलाती है। अ, स प्रति इकाई की लागत बतलाती है। च च१ क्रमागत ह्रास बतलाता है। यह रेखा माग रेखा द१ को ड१ बिन्दु पर काटती है। ड१ स साम्य मूल्य (equilibrium price) होगा। यदि मूल्य किसी अन्य स्थान पर स्थिर होता है, मान लो क क१ पर स्थिर होता है तो माग-मूल्य (demand price) पूर्ति-मूल्य (supply price) से अधिक होगा। अर्थात् जिस भाव



चित्र न १३

पर वस्तु मिलती है, उससे अधिक भाव पर उसकी माग होगी। इसलिये उत्पादन बढ़ने की प्रवृत्ति होगी। ड च ड१ क्षेत्र लगान की मात्रा बतलाता है (लगान सम्बन्धी अध्याय देखो)।

मूल्य और क्रमागत वृद्धि का नियम (Value and the Law of Increasing Returns)—यदि किसी वस्तु का उत्पादन क्रमागत वृद्धि के अनुसार हो तो उसके उत्पादन की सीमान्त लागत किस प्रकार निर्दिष्ट की जावे? क्या वह सबसे अधिक कुशल उत्पादक-फर्म की लागत है, अथवा पूरे व्यवसाय की लागत का औसत? वह सबसे अधिक कुशल-उत्पादक फर्म की लागत नहीं हो सकती, क्योंकि उसके उत्पादन सम्बन्धी खर्च सबसे कम होने हैं और यदि कीमत इतने कम खर्च के बराबर होगी, तो जो उत्पादक फर्म कम योग्य अथवा कम कुशल हैं, उन्हें अपना उत्पादन कार्य बन्द कर देना पड़ेगा। और सबसे अधिक कुशल फर्म सारे

कठिनाइयाँ

बाजार पर एकाधिकार कर लेगा। वास्तविक जीवन में ऐसी घटनाएँ बहुत होती रहती हैं। जब बर्मा ऐसी बात हाँडें हैं, तब वह एकाधिकार का एक उदाहरण होता है और उस परिस्थिति में मूल्य अथ गिद्दाना के अनुसार निर्दिष्ट किया जाएगा। परन्तु चूँकि हम पूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थिति मान लेते हैं, इसलिये मूल्य मरग अधिक कुशल फर्म की लागत अधिक होनी ही चाहिये। सीमान्त लागत सबसे अधिक अथवा फर्म की लागत भी नहीं हो सकती, जिसकी लागत सबसे अधिक हो, क्योंकि सम्भव है कि सीमान्त फर्म का कोई लाभ न होना हो। परन्तु दीर्घकाल में मूल्य से सामान्य लाभ (normal profit) की पूर्ति होनी ही चाहिये। इसलिये उत्पादन की सीमान्त लागत, जो दीर्घकाल में मूल्य के बराबर होती है, सबसे अधिक अथवा फर्म की लागत नहीं हो सकती। वह व्यवसाय में विभिन्न उत्पादकों की लागत के औसत के बराबर भी नहीं हो सकती क्योंकि बहुत से फर्मों की औसत लागत जानना भी बड़ा कठिन है। उन सबका उत्पादन बाय भी विभिन्न परिस्थितियों में होता है। एक बात और है। उत्पादन की सीमान्त लागत का अर्थ हम उत्पादित वस्तु की अन्तिम इकाई के उत्पादन की लागत भी लगा सकते हैं। परन्तु जाहिर है कि मूल्य इस लागत के बराबर नहीं हो सकता। क्योंकि प्रत्यागत वृद्धि नियम के प्रत्यागील होने के कारण उत्पादन बढ़ने पर लागत घटती है, इसलिये अन्तिम इकाई की लागत सबसे कम होगी। अन्य इकाइयों का उत्पादन अधिक लागत पर होगा। और यदि दीर्घकाल में मूल्य सबसे कम लागत के बराबर होता है तो अन्य इकाइयाँ हानि गहराकर बेचनी होगी। परन्तु दीर्घकाल में ऐसा हो नहीं सकता। अन्त में यह ध्यान रखना चाहिये कि पीछे हम यह चुके हैं कि जब किसी वस्तु का उत्पादन प्रत्यागत ह्रास-नियम की परिस्थितियों में होता है, तब प्रत्येक फर्म में उसके उत्पादन की सीमान्त लागत अन्तिम इकाई अथवा सबसे महँगी इकाई के उत्पादन की लागत के बराबर होती है। प्रत्येक फर्म में या तो एक विस्तृत (extensive) या गहरी (intensive) सीमा होती है, जिस पर अन्तिम इकाई के उत्पादन की लागत मूल्य के बराबर होती है। इसलिये हम किसी भी फर्म को ले सकते हैं और उसकी प्रति इकाई उत्पादन की लागत का अध्ययन करके उत्पादन की सीमान्त लागत जान सकते हैं। परन्तु यदि उस फर्म अथवा व्यवसाय का उत्पादन कार्य प्रत्यागत वृद्धि नियम के अन्तर्गत चला हो तो यह समझ नहीं है। क्योंकि यह सम्भव है कि सारे उद्योग का माप के माप साम्य हो, परन्तु उस उद्योग में जो विभिन्न फर्म हैं, उनका साम्य न हो। कुछ फर्म, विशेषकर नये, निरन्तर उन्नति करेंगे। कुछ फर्म जो पुराने हैं, अवनति की ओर आवेंगे। जब कोई नया व्यवसायी एक फर्म स्थापित करता है, तो आरम्भ में उसे हानि होने की संभावना रहती है। परन्तु मुश्किल होते हुए भी वह अपने व्यवसाय में इस आशा से जी-जान से लगा रहता है कि उसका व्यवसाय जम रहा है। यदि वह योग्य है तो वह बड़े-बड़े का प्रबंध करेगा, अपना व्यवसाय विस्तृत करेगा और धीरे-धीरे अपनी शक्ति भर उन्नति

करेगा। जब वह बृद्ध होगा, तब पहिले की शक्ति के अभाव में उसका व्यवसाय भी कुछ गिरेगा। इस प्रकार यह हो सकता है कि जब कोई उद्योग उन्नति कर रहा हो, तब उसके अन्तर्गत विभिन्न फर्मों एक ही समय गिर रहे हो और उठ रहे हो। मार्शल ने इस क्रिया की उपमा वृक्ष के साथ बड़े सुन्दर ढंग से दी है। उसने कहा है कि यह क्रिया इसी प्रकार होती है 'जिस प्रकार कोई वृक्ष तो बराबर बढ़ता रहता है, पर उसके पत्ते बार-बार उगते हैं, बढ़कर एक साम्य अवस्था, परिपक्वता प्राप्त करते हैं और फिर पककर गिर जाते हैं।' इतलिये हम किसी भी फर्म को चुनकर हमेशा उस व्यवसाय की उत्पादन की सामान्य लागत नहीं जान सकते।

एक और कारण है, जिससे 'किसी एक व्यवसायी की पूर्ति की स्थिति को देखकर सारे बाजार की पूर्ति-स्थिति उसी प्रकार की मान लेना उपयोगी न होगा।' जो उद्योग क्रमागत वृद्धि नियम के अनुकूल चलते हैं, उनमें पूरक लागत कुल लागत का अपेक्षाकृत काफी बड़ा अंश होती है। उनके उत्पादन कार्य में मशीन मकानों इत्यादि के रूप में काफी बड़ी पूँजी लगती है। पूरक लागत इतनी बड़ी मात्रा में रहने से एक फर्म पूरे व्यापार का व्यवसाय का माग के परिवर्तनों से साम्य करना कठिन हो सूचक नहीं बन सकता जाता है। जब व्यवसाय में बढ़ी रहती है, तब व्यवसायियों को यह डर लगा रहता है कि वही बाजार न बिगड़ जावे और वे बहुत समझ-बूझकर काम करते हैं। साम्य स्थापित करने की उन्हें जल्दी नहीं रहती। इसके विरुद्ध जब माग बढ़ती है, तब अधिक पूँजी की आवश्यकता नये फर्मों की स्थापना रोक देती है अथवा स्थापना में देर लगा देती है। इसलिये उत्पादकों को आभास भाटक या बतौर लगान (quasi rent) प्रचुर मात्रा में मिल जाता है। विभिन्न फर्मों के उत्पादन की लागतों में हमेशा बहुत अन्तर रहता है। 'इसलिये हम किसी एक फर्म की कहानी को किसी उद्योग की कहानी नहीं मान सकते।' इसलिये किसी व्यवसाय में उत्पादन की सीमान्त लागत जानने के लिये, जिसका सम्बन्ध कुल उत्पादन की मात्रा से हो, हमें किसी प्रतिनिधि फर्म (representative firm) की महायत्ना लेनी चाहिये। प्रतिनिधि फर्म में उत्पादन की जो सीमान्त लागत होती है, दीर्घकाल में मूल्य उसी के बराबर होने की चेष्टा करता है।

प्रतिनिधि-फर्म (Representative firm)—प्रतिनिधि फर्म शब्द तथा तत्सम्बन्धी सिद्धान्त का उपयोग अर्थशास्त्र में पहिले-पहल मार्शल ने उपयोग किया। जिन वस्तुओं का उत्पादन क्रमागत वृद्धि के नियम के अनुसार होता है, उनका सामान्य मूल्य निश्चित करने के लिये मार्शल ने प्रतिनिधि फर्म के तरीके से कोशिश की। मूल्य का

१ Marshall. Principles of Economics, page 457.

२ Ibid, page 459.

निर्धारण सीमान्त उपयोगिता और उत्पादन की सीमान्त लागत के साम्य में होता है।

‘परन्तु दीर्घकाल में जिन वस्तुओं के उत्पादन की लागत प्रतिनिधि फर्म के सिद्धान्त उत्पादन की प्रमाणा वृद्धि के साथ कम होनी जानी है, उनके की उपयोगिता निम्ने उत्पादन की सीमान्त लागत कोई महत्व नहीं रखती।’

वह सर्वप्रथम फर्म की लागत नहीं है और न सबसे कम कुशल फर्म की लागत है। साथ ही वह उत्पादन की अन्तिम इकाई के उत्पादन की लागत भी नहीं है। इसके निवा जिन उद्योगों में प्रमाणित हान का नियम लागू होता है, उनमें हम उत्पादन की सीमा किसी भी फर्म के काम का अध्ययन करके जान सकते हैं। परन्तु जिन उद्योगों में प्रमाणित वृद्धि का नियम लागू होता है उनमें हम चाहे जिन फर्म की अन्तर् अध्ययन के लिये नहीं चुन सकते। उन उद्योगों में हमें प्रतिनिधि फर्म का अध्ययन करना पड़ेगा। ऐसे फर्म जिनमें कुल उत्पादन का मूल्य दीर्घकाल के प्रभावों द्वारा निश्चित होता हो। ‘प्रतिनिधि फर्म वह है, जो किसी समय में चालू हो, जिसे व्यवसाय में अच्छी सफलता मिली हो। जिसके प्रबन्धकर्ता साधारणतः कुशल

प्रतिनिधि फर्म क्या है? हो और जिसे वे नव बाहरी और आन्तरिक खपत की सामान्य सुविधाएँ प्राप्त हों, जो कुल उत्पादन की मावा पर प्राप्त होती है।’^१ ऐसे फर्म में दीर्घकाल में मूल्य उत्पादन की सीमान्त लागत के बराबर होने की चेष्टा करेगा। यदि किसी भाव इनमें अधिक बड़ा तो फर्म और उसके उत्पादन का विस्तार होगा और यदि किसी भाव इसमें कम हुआ तो फर्म और उसके उत्पादन का विस्तार पड़ेगा। जब मूल्य उन मर्यादा पर स्थिर हो जायगा, तब साम्य स्थापित हो जायगा और उस पूरे उद्योग में उत्पादन की प्रकृति न घटने की ओर होगी, न बढ़ने की ओर।

क्या प्रतिनिधि फर्म औसत फर्म होता है? वह उदात्त फर्मों का औसत नहीं होता। वह दीर्घकालीन औसत फर्म होता है, जब सब परिस्थितियाँ साम्य की स्थिति पर पहुँच जाती हैं।^२ कर्माचारी यह प्रश्न किया जाता है कि ‘क्या वह कोई प्रतिनिधि फर्म औसत फर्म है? निधि मर्गात है, अथवा मर्गात द्वारा उत्पादन की कोई प्रतिनिधि इकाई है अथवा कोई प्रतिनिधि व्यावसायिक संगठन है?’ परन्तु यह स्थान रखना चाहिये कि व्यवसाय शरीर के समान एक मानद्विष्ट व्यवस्था है और हमें उसका उनी प्रकार विचार करना चाहिये। इसलिये उत्पादन जब एक निश्चित मात्रा में होता है, तब प्रतिनिधि फर्म उस व्यवसाय का सब फर्मों के सब अंगों का प्रतिनिधि होता है। मार्शल ने जब यह कहा कि

१. Marshall. Principles of Economics, page 318.

२. Robbins "The Representative Firm" Economic Journal, Sept. 1928.

उत्पादन की कुल मात्रा पर जो बाहरी और आन्तरिक बचन होती है, वह सब साधारणतः उन प्राप्त होती है, तब उमका अमिप्राय इसी बात से था । कभी-कभी यह प्रश्न किया जाता है कि प्रतिनिधि फर्म विस्तार (size) बनाना है कि लागत (cost) ? इन दोनों में से वह किम्का प्रतिनिधित्व करता है ? यद्यपि कहीं-कहीं मार्गल ने विस्तार को महत्व देने का प्रयत्न किया है परन्तु अच्छी तरह विचार करने से पता चल जाता है कि उसके दिमाग में बराबर यही विचार था कि प्रतिनिधि फर्म उद्योग की सामान्य (normal) लागत का दायक है । राबर्टसन की राय भी यही है । उसने लिखा है कि 'मेरे विचार से उसे पूरे उद्योग की पूर्ति देना के एक छोटे प्रतिविम्ब में अधिक मानने की आवश्यकता नहीं है ।'

पिगू का विचार भी इसी प्रकार का है । उसकी राय में पूरे उद्योग के साम्य की स्थिति में होना पर भी, अर्थात् जब उद्योग एक निश्चित माग होने पर और सामान्य मूल्य स्तर पर एक निश्चित मात्रा का उत्पादन करता है, यह सम्भव है कि उस उद्योग के सब फर्मों साम्य की स्थिति में न हो । सम्भव है, कुछ की उन्नति हो रही है और कुछ फर्मों की अवनति । परन्तु फिर भी एक ऐसा फर्म हो सकता है, जो उद्योग के साम्य की स्थिति में होने पर स्वयं भी साम्य की स्थिति में हो सकता है, जो सामान्य पूर्ति के दामों पर (normal supply price) लगातार उत्पादन करता रहता है । ऐसे फर्मों को वह साम्य फर्म कहता है ।^१

प्रतिनिधि फर्म का तात्पर्य इस प्रकार है । परन्तु इधर हाल में इस सिद्धान्त की बड़ी बड़ी आलोचना हुई है । इनमें से कुछ आलोचनाओं पर हम विचार कर चुके हैं और देख चुके हैं कि प्रतिनिधि फर्म एक विशेष प्रकार का

आलोचना औसत फर्म होता है । वह दीर्घकालीन औसत फर्म होता है । वह व्यवसाय के किसी विशेष अंग का प्रतिनिधित्व नहीं करता ।

व्यवसाय के सब अंगों को एक शरीर के समान मानकर उस शरीर का प्रतिनिधित्व करना है । परन्तु इस सम्बन्ध में जो वास्तविक कठिनाई है वह दूररी तरह की है । क्या यह सम्भव है कि दीर्घकाल में जब उद्योग साम्य की स्थिति में है, तब भी कुछ फर्म ऐसे भी हों, जो वास्तव में हानि सहकर उत्पादन कर रहे हैं ? यदि ऐसे फर्म हैं तो उनका लागत उस उद्योग की दीर्घकालीन पूर्ति की कीमत (supply price) का प्रतिनिधित्व नहीं कर सकता, क्योंकि दीर्घकालीन पूर्ति की कीमत में सामान्य लाभ भी शामिल रहता है । परन्तु रॉबिन्स इससे सहमत नहीं है । उसका मत है कि जिस प्रकार

१ Robertson. 'Increasing Returns and Representative Firm' Economic Journal, March 1930. p 89.

२ Pigou. Economic of Welfare 3rd Edition, page 788

एक प्रतिनिधि भूतिलपट्ट अथवा प्रतिनिधि मजदूर या प्रतिनिधि मजदूर के मानने की आवश्यकता नहीं है, उसी प्रकार एक प्रतिनिधि फर्म अथवा प्रतिनिधि उत्पादन के मानने की आवश्यकता नहीं है। दीर्घकाल में उत्पादन के सब साधनों को सामान्य मूल्य दना चाहिये, नहीं तो साम्य गटबड हो जायगा। परन्तु मार्शल और पिगू दम मन से सहमत नहीं हैं। उनका मन है कि दीर्घकाल में भी जब पूरे उद्योग में साम्य हो सब भी सामान्य योग्यता या कुशलता के कुछ फर्म हो सकते हैं, जिनका उत्पादन हानि देकर होता है। साम्य स्मिथ हान के लिये बंदल इसकी आवश्यकता है कि जहाँ एक तरफ नये फर्मों में विस्तृत हाने की प्रवृत्ति होगी, वहाँ पुराने फर्मों में संकुचित होने की प्रवृत्ति दिखाई देगी। मार्शल न वृद्धा का जहाँ उदाहरण दिया है, उतना वास्तविक ध्येय यही है। किसी व्यक्ति की तरह एक फर्म का भी निश्चित जीवनकाल रहता है। व्यक्ति की तरह फर्म के जीवन की भी कई अवस्थाएँ रहती हैं। इसलिये साम्य होने के लिये यह आवश्यक नहीं है कि उद्योग में साम्य होने पर किसी फर्म के उत्पादन में भी साम्य हो। इसलिये किसी उद्योग में दीर्घकालीन पूर्ति का मूल्य अध्ययन करने के लिये प्रतिनिधि फर्म का मिद्वान्त उचित है।

कुछ लोगों ने इस मिद्वान्त की प्रयत्न उपयोगिता पर सन्देह किया है। प्रतिनिधि फर्म किसी भी उद्योग में स्थित फर्मों की वास्तविक गहवा का औसत नहीं होता है।

राबर्टसन का कहना है कि व्यवसाय-सूचिका (business directory) में जितने फर्मों के नाम रहते हैं, उनमें से कोई भी फर्म प्रतिनिधि फर्म का उदाहरण नहीं बन सकता। जब दीर्घकाल में दो हुई व्यक्ति परिस्थितियाँ साम्य की अवस्थामें पहुँच जाती हैं, तब एक औसत फर्म की प्रतिनिधि फर्म कह सकते हैं। यह एक 'स्थिर स्थिति' ('stationary state') का मिद्वान्त या अनुमान है। इसलिये इस मिद्वान्त की व्यावहारिक उपयोगिता सीमित है।

लेकिन लकानागर की सूची मिलो की व्यावसायिक इकाइयों के विस्तार और कार्यक्षेत्रों के सम्बन्ध में चेपमैन (Chapman) और एशटन (Ashton) ने जो अनुसन्धान किये हैं, उनमें मिद्वान्त होता है कि वास्तविक परिस्थितियों में भी यह मिद्वान्त उपयुक्त है। अमेरिका के संयुक्त राज्य में प्रथम महापट्ट में मूल्य निर्धारण समिती (price fixing committee) के कार्य के सम्बन्ध में टाउसिग

१ Robbins "The Representative Firm" Economic Journal, Sept. 1928, page 393

२. Journal of the Royal Statistical Society. June 1914.

(Taussig) के जो अनुभव हुए थे, उनमें भी इस सिद्धान्त की पुष्टि होती है ।^१

परन्तु एक महत्वपूर्ण आलोचना जो इस सिद्धान्त की जड़ ही काट देती है वह यह है कि जहाँ क्रमागत वृद्धि की परिस्थितियाँ उपस्थित होती हैं, वहाँ दीर्घकाल में एकाधिकार अथवा अपूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थिति आ जाती है । जब हम प्रति-प्रतियोगिता की परि-स्थितियों का क्रमागत वृद्धि से मेल या साम्य नहीं होना, इसलिये यह सिद्धान्त बेकार है

मूल्य का निर्धारण कुल उत्पादन की ध्यान में रखकर करना पड़ता है । लेकिन यदि दीर्घकाल में लागत में क्रमागत ह्रास (decreasing costs) की प्रवृत्ति रहती है, तो उस व्यवसाय में अधिक फर्म नहीं रह सकते । केवल एक अथवा थोड़े-से फर्म रह जायेंगे । अपना विस्तार करने में जब तक कोई फर्म खर्च घटा सकता है, तब तक वह अपना उत्पादन बढ़ाता जावेगा, जिसमें कि उसका लागत कम होता जावे अथवा उसे कम लागत का लाभ मिलता जावे । यदि फर्म जल्दी शुरू होता है अथवा यदि उसका मार्गिक माहुरी है तो वह अपने उत्पादन के दाम घटाकर सब प्रतियोगियों को मान दे देगा और अन्त में सारे बाजार पर अपना अधिकार जमा लेगा । इसका परिणाम एकाधिकार होगा । अथवा बृहत् उत्पादन से जो विफायन होती है, उसे प्राप्त करने के लिये जब कोई फर्म अपना कार्यक्षेत्र विस्तृत करेगा, तब यह समझ है कि उस उद्योग में जो कुछ उत्पादन होता है, उसका बहुत बड़ा अंश इसी फर्म द्वारा होगा । तब मूल्य निर्धारण अपूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थितियों के अनुसार होगा ।^१ मूल्य के सिद्धान्त के अन्तर्गत किसी भी परिस्थिति में प्रतिनिधि फर्म के सिद्धान्त के लिये स्थान नहीं है । यदि दीर्घकाल में पूर्ण प्रतियोगिता पाई जाती है, तो इसका मतलब यह है कि क्रमागत वृद्धि की प्रवृत्ति खत्म हो चुकी है । तब प्रत्येक फर्म का रूप आदर्श अधिकतम (optimum size) होगा । उसमें सबसे कम औसत लागत पर उत्पादन होगा और उस लागत के बराबर मूल्य भी होगा ।

लेकिन यह आलोचना इस बात को मान लेती है कि प्रत्येक फर्म पूर्ण प्रतियोगिता के अन्तर्गत साम्य की स्थिति पर पहुँच चुका है । समझ है ऐसा न हो । मार्गल के मन में एक काल्पनिक परिस्थिति थी जिसमें बाजार परिपूर्ण (perfect) हो परन्तु विभिन्न फर्मों

१. "Price fixing as seen by a price-fixer" Quarterly Journal of Economics, Nov. 1919.

२. Sraffa Economic Journal, 1928, p. 336

को आदर्श प्रतिबन्धन रूप प्राप्त करने में समर्थ होंगे। दीर्घकाल में अथवा आनाम (quasi) दीर्घकाल में सब कर्मों को चाहें साम्य प्राप्त करने के लिये कि न मिल सके, पर समझ है कि उस उद्योग को साम्य प्राप्त हो सके। सामान्य विवेचना द्वारा हम इस परिस्थिति को अच्छी तरह नहीं समझ सकते, क्योंकि समझ है कि सामान्य कर्म (सामान्य योग्यता की) हानि सहकर उत्पादन करती है। इस प्रकार यह एक लक्ष्यपूर्ण औद्योगिक है, 'जिसकी सहायता से पूर्ण सेवा जितन प्रभाव समझ में आ सकता है।'

उत्तरोत्तरी अध्याय

परस्पर-निर्भर मूल्य

(Interdependent Prices)

अभी तक हमने अपना अध्ययन इस अनुमान के आधार पर किया है कि किसी वस्तु की कीमत अन्य वस्तुओं की कीमत पर विचार किये बिना स्वतन्त्रतापूर्वक निर्धारित हो सकती है। अर्थात् उसकी कीमत निर्धारित करने में अन्य वस्तुओं की कीमत का कुछ प्रभाव नहीं पड़ेगा। परन्तु दो अथवा अधिक वस्तुओं की कीमतों में इस प्रकार परस्पर सम्बन्धित हो सकती है कि एक वस्तु की माग या पूर्ति में परिवर्तन होने से दूसरी वस्तुओं की माग अथवा पूर्ति अथवा कीमत पर असर पड़ेगा। जब इस कीमतों के इस प्रकार के पारस्परिक सम्बन्ध का अध्ययन करेंगे।

संयुक्त माग (Joint demand)—जब किसी आवश्यकता विधेय की पूर्ति के लिये अथवा किसी वस्तु विधेय के उत्पादन के लिये कई वस्तुओं की माग एक साथ की जाती है, तब उस माग को संयुक्त माग कहते हैं। मोटरकार की माग के लिये मोटरकार और पेट्रोल को एक साथ आवश्यकता होती है। जिसने के लिये बल्ब और ग्लास तथा चाय बनाने के लिये दूध, चाय और चीनी की संयुक्त माग होती है। इसी प्रकार अन्य कई मामलों में संयुक्त रूप से होती है। परन्तु संयुक्त माग का मतलब अच्छा उदाहरण उत्पादन के उन मायना में पाया जाता है, जो किसी वस्तु के बनाने के लिये आवश्यक होते हैं। उदाहरण के लिये मशीन बनाने के लिये मिर्ची, गन्ध, बड़ी इमारतें कई प्रकार के मजदूर तथा ईंट, लुना, सीमेंट, लकड़ी, लोहा इत्यादि कई प्रकार के सामानों की एक साथ आवश्यकता पड़ती है। इन वस्तुओं की

१. Kaldor 'The Equilibrium of the firm' Economic Journal, March 1934.

पूरक वस्तुएँ (complementary goods) भी कहते हैं। उत्पादन के साधनों से जो वस्तु बनती है, उसकी माग को प्रत्यक्ष माग (direct demand) कहते हैं। परन्तु उत्पादन के साधनों की माग मूल्य वस्तु की माग के कारण होती है, इसलिये उसे परोक्ष माग (indirect or derived demand) कहते हैं।

इन बातों का मूल्य के सिद्धान्त पर क्या प्रभाव पड़ता है ? जिन वस्तुओं की माग समुक्त रूप से होती है उनकी अलग से माग रखा निश्चित करनी कठिन है। कच्चे कपास, मशीनों वगैरह की उपयोगिता कमीज से जानी जाती है। लेकिन कमीज की उपयोगिता का कितना अंश कपास में और कितना मशीन में बाटा जायगा ? यह जानने का कोई उपाय नहीं है। अब प्रश्न यह उठता है कि जिन वस्तुओं की समुक्त माग होती है, उनकी उपयोगिता किस प्रकार जानी जाय ?

इस प्रश्न का हल हम सीमान्त व्याख्या द्वारा जान सकते हैं। जिन वस्तुओं की माग समुक्त होती है, उनकी सीमान्त उपयोगिता निश्चित करने के लिये हम एक वस्तु की मात्रा बदलते रहते हैं और अन्य वस्तुओं की पूर्ति स्थिर रखते हैं। किसी वस्तु की सीमान्त उपयोगिता जानने के लिये अन्य वस्तुओं को स्थिर रखकर किसी एक वस्तु की मात्रा में थोड़ी-बड़ी करते रहते हैं कि उस वस्तु की मात्रा थोड़ी कम लेंगे अथवा अधिक। रोटी और मक्खन की माग समुक्त होती है। मान लो रोटी की मात्रा बढ़ी रहती है, पर मक्खन की मात्रा कुछ बढ़ा दी जाती है। इससे उपभोक्ता की उपयोगिता में कितनी बढ़ती होगी ? इस बढ़ती से उपभोक्ता की मक्खन की सीमान्त उपयोगिता जानी जा सकती है। एक दूसरा उदाहरण ले लिया जाय। मान लो सूनी कपड़ा दो तरीकों से बनाया जा सकता है। एक में प्रति मजदूर पीछे तीन करघे और दूसरे में प्रति मजदूर पीछे चार करघे काम करेंगे। दूसरे तरीके से जो अधिक कपड़ा बनेगा वह चौथे करघे के कारण होगा। अर्थात् पूँजी की एक अधिक इकाई के कारण। इस अधिक उत्पादन को हम सीमान्त उत्पादन अथवा पूँजी की एक इकाई की सीमान्त उपयोगिता कह सकते हैं। इस प्रकार समुक्त माग के विभिन्न साधनों के अनुपात में परिवर्तन करके हम प्रत्येक की सीमान्त उपयोगिता जान सकते हैं। जिस स्थान पर उत्पादन की सीमान्त लागत और सीमान्त उपयोगिता एक बराबर होगी उसी स्थान पर मूल्य स्थिर होगा।

अब प्रश्न यह होता है कि जब उत्पादन के कई साधनों की उपभोग की कोई वस्तु बनाने के लिये समुक्त माग होती है, तब उनमें से एक साधन अपनी उपयोगिता के लिये अधिक मूल्य किन परिस्थितियों में प्राप्त कर सकता है ? मान लो मजदूरी कब बढ़वा सकता है ? है। अब मान लो गारा बनानेवाले ने हड़ताल कर दी है। वे अधिक मजदूरी मांगते हैं। अब उन्हें किन परिस्थितियों में अधिक मजदूरी मिल सकती है ?

पहली शर्त तो यह है कि गारेवालों का काम इतना आवश्यक हो कि उसके बिना काम न चल सके और उनके बदले में दूसरे लोग प्राप्ति न हो सकें। अर्थशास्त्र की भाषा में हम यह कहेंगे कि उनके श्रम की मांग अर्थात् उस मापन की मांग बेलोचदार हो। इस शर्त की आवश्यकता माफ़ जाहिर है। यदि छपाईवाला को आमानी में हटाया जा सकता है तो उन्हें अधिक वेतन नहीं मिलेगा। दूसरी शर्त यह है कि उस वस्तु की मांग भी बेलोचदार हो, जिसके लिये यह साधन आवश्यक है। जंगे, यदि मकानों की पूर्ति बेलोचदार है, तो उनकी पूर्ति में कमी होने पर उनकी कीमत बहुत बढ़ जायेगी। यदि गारेवाले हड़ताल कर दें तो मकानों का बनना बन्द हो जायगा तथा उनकी पूर्ति और कम हो जायेगी जिससे मकानों के दाम और अधिक बढ़ जायेंगे। इस ऊँची कीमत के लालच में तथा भविष्य में अधिक धनापे की लालच में मकान बनवानेवाले उनकी मजदूरी बढ़ा देंगे। तीसरी शर्त यह है कि उस साधन की कीमत उत्पादन की कुल लागत का बहुत थोड़ा अंश हो। हमने जो उदाहरण लिया है उसमें गारेवाला की मजदूरी मकान बनाने की कुल कीमत का बहुत थोड़ा अंश होना चाहिये। हेंडरमन के शब्दों में 'उनमें विरोध न होने की विशेषता होनी चाहिये।' चूँकि उनकी मजदूरी की लागत कुल लागत का बहुत थोड़ा-सा हिस्सा है, इसलिए कुल लागत थोड़ी-सी बढ़ जाने से विरोध उत्पन्न नहीं पड़ता। चौथी शर्त यह है कि जो दूसरे सहयोगी साधन हैं, वे ऐसे हों, जो 'दबाये' (squeezable) जा सकें। अन्य साधनों की मांग में थोड़ी-सी कमी होने पर उनकी कीमत में काफी कमी होनी चाहिये, जिससे पहिले साधन की अधिक कीमत देने के लिये काफी गुंजाइश रहे। हमने जो उदाहरण लिया है, उसमें यदि गारा बनानेवालों की हड़ताल के कारण मकान बनना बन्द हो जाता है, तो रात्र, बढ़ई इत्यादि भव बेकार हो जायेंगे और वे कम मजदूरी स्वीकार करने को तैयार होंगे, तो इस पर जो बचत होगी, उससे गारा बनानेवालों को अधिक मजदूरी दी जा सकती है।

यदि इनमें से कोई भी शर्त पूरी होती है, तो वह साधन विरोध अपनी उपयोगिता के लिये अधिक कीमत प्राप्त कर सकता है।

संयुक्त पूर्ति (Joint Supply)—जब दो अथवा अधिक वस्तुओं का उत्पादन संयुक्त साधन पर इस प्रकार होता है कि एक के उत्पादन से दूसरी वस्तुओं का उत्पादन अपने आप होता है, तब यह कहते हैं कि उनकी संयुक्त पूर्ति का अर्थ पूर्ति संयुक्त होती है। उनके उत्पादन को 'संयुक्त उत्पादन' अथवा 'संयुक्त लागत' का उत्पादन कहते हैं। कपाम और बिनोला, ऊन और गोमट तथा गेहूँ और जलक कौयला इसके अच्छे उदाहरण हैं। दूसरी सबसे बड़ी विशेषता यह होती है कि एक के उत्पादन में जो पूँजी और श्रम लगता है, उससे दूसरे का उत्पादन अपने आप हो जाता है। संयुक्त उत्पादन में जो वस्तुएँ कम महत्त्व की होती हैं, अर्थात् जिसके दाम कम होते हैं, उन्हें उपोत्पाद (by-products) कहते हैं।

सयुक्त उत्पादन की वस्तुओं का मूल्य निर्धारण किस प्रकार होता है ? हम ऊन और गोश्त के उत्पादन की कुल लागत जानते हैं। दोनों वस्तुओं के उत्पादन का अलग-अलग खर्च हम नहीं जान सकते। अब उनका खर्च अलग-अलग नहीं जाना जा सकता, तो उनका मूल्य किस प्रकार निर्धारित किया जाय ?

विस्तारण के लिये हम सयुक्त उत्पादन की वस्तुओं को दो विभागों में बाँटेंगे। सयुक्त उत्पादन की कुछ ऐसी वस्तुएँ होती हैं, जिनके पारस्परिक अनुपात बदले जा सकते हैं।

ऊन और गोश्त इस विभाग में आते हैं। नमल में परिवर्तन करके सयुक्त उत्पादन के दो विभाग मान लो एक ऐसी भेड़ पैदा की जाती है जो गोश्त अधिक और ऊन कम देती है। इस प्रकार भेड़ से प्राप्त होनेवाले ऊन और गोश्त के उत्पादन का अनुपात बदला जा सकता है। कुछ

वस्तुएँ ऐसी होती हैं, जिनका पारस्परिक अनुपात मनुष्य नहीं बदल सकता। कपास की एक निश्चित फसल में जिनना विनोला और कपास उत्पन्न होगा, उसका अनुपात प्रकृति ने बाध दिया है।

यदि सयुक्त उत्पादन की वस्तुएँ पहिले वर्ग में आती हैं, अर्थात् यदि उनका पारस्परिक अनुपात बदला जा सकता है, तो सीमान्त विस्तारण द्वारा प्रत्येक की कीमत जानी जा सकती है। हमें ऊन अथवा गोश्त के उत्पादन की कुल लागत जानने की आवश्यकता नहीं है। यदि हम दो में से किसी एक की सीमान्त लागत निर्दिष्ट कर सकते हैं। अर्थात् यदि हम अतिरिक्त इकाइयों की, अथवा एक इकाई अधिक या एक इकाई कम की उत्पादन की लागत जान सकते हैं, तो हम ऊन और गोश्त प्रत्येक का मूल्य निर्दिष्ट कर सकते हैं, क्योंकि हम जानते हैं, कि मूल्य प्रायः सीमान्त उत्पादन की लागत के बराबर होता है। अब हम एक भेड़ों के झुंड के पालने की लागत पर विचार करेंगे, जो एक निश्चित मात्रा में ऊन और गोश्त देंगी। एक दूसरे झुंड की लागत पर भी विचार करेंगे, जो ऊन तो पहिले के बराबर देता है, परन्तु गोश्त की मात्रा भिन्न है। अब पहिले और दूसरे झुंड की लागत में जो अन्तर होगा, उसे हम दूसरे झुंड से प्राप्त होनेवाले गोश्त के कारण कह सकते हैं। यह अतिरिक्त लागत गोश्त की सीमान्त लागत है। और दीर्घकाल में गोश्त की कीमत इसी के बराबर होने की प्रवृत्ति रखेगी। एक उदाहरण द्वारा इसे अच्छी तरह समझा जा सकता है।

मान लो भेड़ की एक नमल है जिसमें प्रत्येक भेड़ की कीमत १२ रुपया है। प्रत्येक भेड़ ९ इकाई ऊन और ११ इकाई गोश्त देती है। एक दूसरी नमल की भी भेड़ है, जिसमें प्रत्येक भेड़ का दाम १० रुपया है। इस नमल की प्रत्येक भेड़ ८ इकाई ऊन और ८ इकाई गोश्त देती है। पहिली नमल की ८ भेड़ें ७२ इकाई ऊन और ८८ इकाई गोश्त देंगी। इन ८ भेड़ों की कीमत १६ रुपया हुई। दूसरी नमल की ९ भेड़ों में हमें ७२ इकाई ऊन

और ८१ इकाई गोश्त मिलता है। इन ९ भेड़ों का दाम ९० रुपया हुआ। इसलिये ६ रुपया अधिक खर्च करने में हमें ७ इकाई गोश्त अधिक मिल जाता है। गोश्त की एक इकाई की सीमान्त कीमत १३ आ० ६ पाई हुई। दूसरी प्रकार पहिली नमल की ९ भेड़ों में हमें ऊन की ८१ इकाई गोश्त की ९९ इकाई मिलती है। भेड़ों के दाम १०८ रुपये हुए। दूसरी नमल की ११ भेड़ों में हमें ८८ इकाई ऊन और ९९ इकाई गोश्त मिलता है, जब कि उनकी कीमत ११० रुपया है। इसलिये एक इकाई ऊन की सीमान्त कीमत ४ आना ७ पाई हुई।

प्रश्न हो सकता है कि क्या इस प्रकार की नगण्य परिवर्तन संभव है? उत्तर में कहा जा सकता है कि संभव है और इसका उदाहरण मिलते हैं। जब आस्ट्रेलिया के ऊन की इन्फेण्ड में अच्छी मांग हुई, तब आस्ट्रेलियावालों ने एक ऐसी नमल की भेड़ें तैयार की जो ऊन अधिक और गोश्त कम देती थी। बीसवीं शताब्दी के प्रारम्भ में जब गोश्त की मंडों में बचाकर निर्माण करना मुमकिन हो गया तब एक ऐसी नमल की भेड़ बाली गई जो गोश्त अधिक और ऊन कम देती थी।

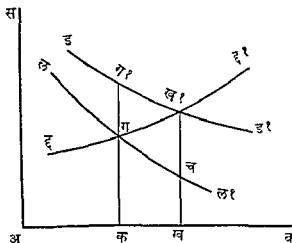
परन्तु यदि संयुक्त उत्पादन की बन्धुएँ दूसरे वग की होती हैं अर्थात् उनके अनुपात नहीं बढ़ते जा सकते, तब उनके उत्पादन की सीमान्त लागत अलग-अलग नहीं जानी जा सकती। तब उनका मूल्य दो मिडियानों द्वारा निर्दिष्ट होगा। पहिला यह कि कपास और उसके बीज उत्पादन करने का कुल खर्च उन दोनों के विनशा अनुपात नहीं बित्री मूल्य द्वारा पूरा होना चाहिये। दोनों बन्धुओं में से एक बढ़ता जा सकता है का मूल्य ऐसा हो कि जब उनकी पूरी मात्रा विक्रि जावे तो कुल का बित्री मूल्य कुल लागत खर्च के बराबर हो। दूसरा मिडियान यह है कि कपास और बीज में से प्रत्येक का मूल्य उनभोक्ता के लिये उसकी सीमान्त उपयोगिता द्वारा निर्दिष्ट होगा। मूल्य इस आधार पर निर्दिष्ट होगा कि बाजार में उन बन्धु की क्या कीमत लागेगी। परन्तु उन दोनों बन्धुओं की अलग-अलग कीमत भी ऐसी होनी चाहिये कि उनसे कुल उत्पादन की लागत कमूल हो जाय। अगले पृष्ठ के विषय १४ में यह समझाया गया है।

इह १ पूर्ति रेखा कपास और उनके बीज उपजाने की कुल लागत बतलाती है। लल १ बीज की मांग बतलाती है। इसलिये ग ब वह कीमत बतलाती है, जिस पर बीजों की ख, क इकाइया बिकेंगी। अब ग से ग १ रेखा सीधे जो कपास की अ, म इकाइयों की मांग की कीमत बतलाती है। ग १ का स्थान ड, ड रेखा पर होगा, जो पूर्ति रेखा को ल १ बिन्दु पर काटती है। साम्य की स्थिति में बीजों का दाम ब, ल होगा और कपास का दाम क, ग १ होगा।

परन्तु एक दूसरी परिस्थिति भी हो सकती है। बाजार के लिये तैयार करने में प्रत्येक बन्धु में कुछ प्रमुख लागत (prime costs) लग सकती है। ये प्रमुख खर्च वे

सीमा होते हैं, जिनके नीचे कीमत नहीं गिर सकती। जैसे, कपास के मूल्य में उसे बेचने का प्रमुख खर्च अवश्य शामिल रहेगा। प्रत्येक वस्तु पर कितना पूरक या संयुक्त खर्च लगेगा, यह इस बात पर निर्भर करेगा कि प्रत्येक वस्तु कितना खर्च सह सकती है, अर्थात् प्रत्येक की मांग की लोच पर निर्भर होगा।

संयुक्त उत्पादन में यदि एक वस्तु की मांग घटती या बढ़ती है तो दूसरी वस्तु पर उसका क्या प्रभाव पड़ता है? जैसा हम कह चुके हैं गैस और कोयला संयुक्त उत्पादन है। जब गैस की मांग बढ़ती है तो कोयले की मांग पर उसका क्या प्रभाव पड़ता है। यह तो जाहिर है कि मांग बढ़ने से गैस की कीमत बढ़ जायगी और उसके उत्पादन से उत्पादकों को कुछ अधिक



चित्र नं १४

लाभ होगा। परन्तु अधिक गैस उत्पादन करने में जलाऊ कोयले का भी उत्पादन अधिक होगा। परन्तु उनकी मांग वही है, इसलिये कोयले के दाम गिरेंगे।

रेलों में संयुक्त लागत (Element of Joint Cost in Railways)—क्या रेलवे यातायात को हम संयुक्त लागत का उदाहरण मान सकते हैं? टाउसिग (Taussig) के मतानुसार है। परन्तु पिगू के मत में कुछ अपवादों को छोड़कर वह संयुक्त लागत का उदाहरण नहीं हो सकता। टाउसिग का मत है कि जब एक बड़ी मशीन का उपयोग कई कामों के लिये होता है, तब हम उसे संयुक्त लागत पर उत्पादन कह सकते हैं।

लगाते हैं, तो उसमें वापिसी यात्रा का भी खर्च शामिल रहता है। इसलिये रेलवे यातायात के उद्योग में संयुक्त लागत द्वारा उत्पादन सिद्ध नहीं होता।

रेलों का किराया कैसे निर्दिष्ट होता है ? (How are Railway Rates Determined)—रेलों का किराया दो सिद्धान्तों के आधार पर निर्दिष्ट किया जाता है—पहिला कार्य की लागत का सिद्धान्त (cost of service principle) और

कार्य की लागत
का सिद्धान्त

दूसरा कार्य के मूल्य का सिद्धान्त (value of service principle) कार्य की लागत के सिद्धान्त के अनुसार एक टन माल ढोने का प्रति मील का वही किराया होना

चाहिये। यह प्रतियोगिता का सिद्धान्त है। यदि रेलें यातायात के साथ-साथ कुछ अन्य सुविधाएँ भी देती हैं, तो किराया प्रति मील कुछ भिन्न हो सकता है। जैसे, यदि माल जल्दी ले जाना है और गाड़ी की रफ्तार तेज है तो किराया कुछ अधिक हो सकता है। माल को सावधानी से उतारना-चढ़ाना इत्यादि सुविधाएँ होती हैं। कार्य के मूल्य के सिद्धान्त का अर्थ यह लगाया जाता है कि यातायात कितना सह सकता है ('what the traffic will bear') अर्थात् किराया उतना वसूल करना चाहिये,

जितना वस्तुएँ सह सकती हैं। उदाहरण के लिये हीरे बहुत

यातायात कितना सह सकता है

मूल्यवान् वस्तुएँ हैं, इसलिये वे अधिक किराया सह सकते हैं

बनिस्वत कोयले के, जिसका मूल्य कम होता है। कुछ वस्तुएँ

अधिक किराया सह सकती हैं, कुछ बहुत कम। कोयला लकड़ी इत्यादि कम कीमत की वस्तुएँ हैं। इसलिये इनका किराया कम होता है। परन्तु कपड़े, धानुएँ इत्यादि अधिक कीमती वस्तुएँ होती हैं, इससे इनका किराया अधिक होता है। किराया इस प्रकार बाधा जाता है कि रेलों को अधिक से अधिक मुनाफ़ा हो। इस दूसरे सिद्धान्त के अन्तर्गत कई प्रकार के किराये आते हैं, जो पहिले सिद्धान्त में नहीं आते।

सम्मिलित अथवा प्रतिद्वन्द्वी माग (Composite of Rival Demand)—जब एक वस्तु की माग कई विभिन्न उपयोगों के लिये की जाती है, तब उसे सम्मिलित माग (composite demand) कहते हैं। जैसे कि लोहे की माग मकान, पुल और मशीनें बनाने के लिये हो सकती है। ये विभिन्न उपयोग लोहे की माग को सम्मिलित माग कर देते हैं। प्रायः सब वच्चे माल का तथा उत्पादन के प्रायः प्रत्येक साधन का उपयोग कई प्रकार के सामान बनाने में हो सकता है। थम का उपयोग उत्पादक के सामान बनाने में हो सकता है और उपभोक्ता के सामान बनाने में भी हो सकता है। भूमि का उपयोग कृषि में हो सकता है और मकान बनाने में भी। उपभोग की दृष्टि में वस्तु के विभिन्न उपयोग एक दूसरे के प्रतिद्वन्द्वी (rival) होते हैं। एक माग मिलकर वे बाज़ार से उम वस्तु की कुल मात्रा को ले आते हैं। जब उत्पादन के किसी एक साधन में उपयोग के लिये

कई वस्तु प्राप्त रहती हैं, तब उन्हें प्रतिद्वन्द्वी लागत की वस्तुएँ (competing cost goods) कहते हैं।

हम देख चुके हैं कि प्रतिस्पादन अथवा बदलन के सिद्धान्त (अथवा सम-मीमान्त उत्पत्ति के नियम) की सहायता से एक वस्तु के विभिन्न उपयोग इस प्रकार किये जा सकते हैं कि प्रत्येक में उसकी मीमान्त उपयोगिता एक बराबर रहेगी। यदि किसी उपयोग में उसकी मीमान्त उपयोगिता कीमत से अधिक होती है तो उस वस्तु की उस उपयोग में अन्य उपयोगों से अधिक माग मिल आयेगी। इसलिये अन्य उपयोगों में मीमान्त उपयोगिता बढ़ेगी और उस उपयोग में घटती और अन्त में दोनों फिर बराबर हो जावेंगी और इस स्थान पर मूल्य स्थिर होगा। इसलिये जिन वस्तुओं की संयुक्त माग होती है, उनका वितरण विभिन्न उपयोगों में इस प्रकार होता है कि हर जगह उनकी मीमान्त उपयोगिता बराबर रहती है। फिर उन वस्तुओं की कीमत भी ऐसी होगी कि प्रत्येक उपयोग में उनकी मीमान्त उपयोगिताएँ बराबर रहेंगी।

सम्मिश्रित अथवा प्रतिद्वन्द्वी पूर्ति (Composite or Rival Supply)—जब किसी वस्तु की माग कई वस्तुओं अथवा जरियों द्वारा पूरी की जा सकती है, तब उन्हें उस वस्तु की पूर्ति के संयुक्त जरिये कहते हैं। गोشت की माग हरिण, सूअर अथवा चिड़िया के गोشت से पूरी की जा सकती है। जब कुछ चीजों की इच्छा होती है, तब चाय काफी या कोको पी सकते हैं। जो वस्तुएँ उपयोग में एक दूसरे के बदले में काम आ सकती हैं, वे संयुक्त पूर्ति के अच्छे उदाहरण हैं। इसी प्रकार त्रिम हृद तक थम और पूत्री एक दूसरे को बदल सकते हैं,

उम हृद तक वे संयुक्त पूर्ति के उदाहरण हैं। यद्यपि पूर्ति के प्रतिस्पर्धी वस्तुएँ विभिन्न जरिये एक दूसरे के साथ प्रतिद्वन्द्विता करते हैं, उन सब की कुल माग उस वस्तु की कुल माग पूर्ति करती है। इन वस्तुओं की प्रतिस्पर्धी वस्तुएँ (competing goods) भी कहते हैं, क्योंकि वे एक आवश्यकता विशेष की पूर्ति के लिये आपस में प्रतिस्पर्धिता करते हैं।

प्रतिस्पादन सिद्धान्त की क्रिया के कारण प्रतिस्पर्धी पूर्तिों का उपयोग उस हद तक होगा, जहाँ तक मीमान्त उपयोगिताएँ अथवा साम्प्रतिक मीमान्त उत्पादन उनके मूल्य के बराबर हैं। इसलिये प्रत्येक का मूल्य प्रत्येक की मीमान्त उपयोगिता अथवा साम्प्रतिक उत्पादन के बराबर होगा। इसलिये जिन वस्तुओं की पूर्ति संयुक्त है, उनका मूल्य उनके उत्पादन की लागत तथा उनकी मीमान्त उपयोगिता अथवा साम्प्रतिक मीमान्त उत्पादन द्वारा निर्दिष्ट होगा।

वीसवां अध्याय

एकाधिकार के अन्तर्गत मूल्य

(Value Under Monopoly)

पूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थितियों के अन्तर्गत एक वस्तु के बहुत से विक्रेता होंगे और सब विक्रेता एक-सी वस्तु बेचेंगे। फल यह होगा कि कोई विक्रेता मूल्य या कीमत पर प्रभाव नहीं डाल सकेगा और प्रत्येक विक्रेता उस वस्तु के अतिरिक्त उत्पादन को बाजार भाव पर बेच सकेगा। एकाधिकार में परिस्थितियाँ बिल्कुल बदल जाती हैं। वे पूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थितियों से बिल्कुल उलटी हो जाती हैं। एकाधिकार तब होता है, जब किसी वस्तु का केवल एक उत्पादक होता है। अन्य नये फर्मों का उस उद्योग में प्रवेश करना असम्भव होता है और एकाधिकारी जिस वस्तु का उत्पादन करता है, उस वस्तु के बदले में अन्य किसी वस्तु का उपयोग नहीं हो सकता।

किसी प्रतियोगी उत्पादक की तरह एकाधिकारी उत्पादक अपना लाभ अधिक से अधिक करना चाहेगा। जिन परिस्थितियों से वह उत्पादन कार्य करेगा, वे पूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थितियों से भिन्न नहीं होंगी। इसलिये एकाधिकारी की लागत मूल्य की रेखाएँ एक प्रतियोगी उत्पादक की रेखाओं से मूलतः भिन्न नहीं होंगी। परन्तु उनमें एक महत्वपूर्ण अन्तर होता है, जिसे ध्यान में रखना चाहिये। पूर्ण प्रतियोगिता के अन्तर्गत जो उत्पादक उत्पादन कार्य करता है, वह कुल उत्पादन का बहुत थोड़ा अंश उत्पादन करता है और यदि वह उस वस्तु की अतिरिक्त इकाइयों का उत्पादन करता है तो वह उन्हें बाजार में पहिले से चालू भाव पर ही बेच सकता है। दूसरे शब्दों में प्रतियोगी विक्रेताओं के सामने जो माग रेखा होती है, वह आड़ी अथवा क्षैतिज (horizontal) होती है। लेकिन एकाधिकारी तो अकेला उत्पादक होता है और यदि वह उत्पादन बढ़ाता है, तो वह उसके कुल उत्पादन का अच्छा अंश होगा, इसलिये भाव कुछ गिरेगा। अतः एकाधिकारी की अतिरिक्त उत्पादन को केवल कम भाव पर बेच सकेगा। दूसरे शब्दों में एकाधिकारी के सामने जो माग रेखा होती है, उसमें ऐसी लोच होती है, जो इकाई (unity) से कम है।

सीमान्त आय (Marginal Revenue)—एक साधारण सिद्धान्त है, जिसके अनुसार एकाधिकार अपना लाभ अधिक से अधिक कर सकता है, वह यह है कि उत्पादन की सीमान्त लागत सीमान्त आय के बराबर होनी चाहिये। जैसा हम दाय चूके हैं, सीमान्त लागत वस्तु की अतिरिक्त इकाई उत्पादन करने की अतिरिक्त लागत है। सीमान्त आय “कुल आय के अतिरिक्त वह आय है, जो उत्पादन की अनिर्दिष्ट या अधिक इकाइयों के

बेचने में प्राप्त होती है।" मान लीएँ एकाधिकारी किसी वस्तु की १० इकाइयाँ २ रु० प्रति इकाई के हिसाब में बेचना है और ११ इकाइयाँ १ रु० १५ आ० प्रति इकाई के हिसाब में बेच सकता है। पहिली बिक्री में उसे २० रु० प्राप्त होते हैं और दूसरी में २१ रु० ५ आ०। इस प्रकार हम देखते हैं कि यदि एकाधिकारी एक इकाई अधिक बेचना है तो उसकी कुल प्राप्ति में १ रु० ५ आ० बढ़ जाता है। यह अनिश्चित इकाई की सीमान्त आय है। हमने यह मान लिया है कि उत्पादक अनिश्चित इकाइयाँ पहिली कीमत पर नहीं बेच सकेगा। एकाधिकारी का यही हाल होता है। किसी भी बाजार के व्यवसाय का बहुत बड़ा अर्थ उसके हाथ में रहता है। इसलिए बिक्री बढ़ाने के लिये उसे दाम भी घटाने पड़ेंगे। भाव घटाने में उसकी आय भी कम हो जायगी, जो उसे कुल इकाइयों की बिक्री से प्राप्त होती है। इस प्रकार एक अनिश्चित इकाई बेचने में एकाधिकारी की कुल आय में वह स्वयं बढ़ जावेगी, जो उस अनिश्चित इकाई के मूल्य के बराबर है। साथ ही जो इकाइयाँ वह पहिले बेच रहा था, उनका मूल्य कुछ घट जावेगा और उसकी स्वयं उसकी कुल आय में भी कम हो जायगी। यही कारण है कि उसकी सीमान्त आय अनिश्चित इकाई के बिक्री मूल्य में कम रहती है। एक अधिक इकाई बेचने में एकाधिकारी की आय में जो वृद्धि होती है, वह जब तक उत्पादन की लागत में होनेवाली वृद्धि में अधिक रहती है, तब तक वह इस प्रकार की बिक्री में अपनी आय बढ़ाना रहेगा। अर्थात् जब तक सीमान्त आय सीमान्त लागत में अधिक रहती है, तब तक एकाधिकारी अपना उत्पादन बढ़ाता रहेगा। लेकिन जैसे-जैसे वह उत्पादन बढ़ाता है, वैसे-वैसे सीमान्त आय कम होती जाती है और सीमान्त लागत बढ़ती जाती है। जब सीमान्त आय सीमान्त लागत के बराबर होती है तब उसकी अधिकतम लाभ प्राप्त होता है। इसके आगे उत्पादन बढ़ाने से सीमान्त लागत अनिश्चित आय अथवा सीमान्त आय में बढ़ जायगी। तब अनिश्चित बिक्री पर उसे हानि होती। एकाधिकार के अन्तर्गत आय अधिक से अधिक तभी हो सकती है, जब सीमान्त आय और सीमान्त लागत मूल्य एक बराबर होते हैं।

यद्यपि एकाधिकारी अकेला उत्पादक होता है, तथापि इसका अर्थ यह नहीं होता कि वह हमेशा अपनी वस्तु बहुत ऊँचे दाम पर बेचेगा। ऊँचे दाम में हमेशा अधिकतम लाभ नहीं प्राप्त होता। ऊँचे दामों में बिक्री कम होने का डर रहता है, जिससे कुल आय में कमी हो जायगी। इसलिए एक हद के बाद दाम बढ़ाना लाभदायक नहीं होता।

एकाधिकारी की शक्ति की सीमा (Limits to the Power of a Monopolist) — प्रायः लोगो का ऐसा मयाल रहता है कि एकाधिकारी का न केवल बाजार पर पूरा शक्ति रहता है, बल्कि उसके बापों पर भी किसी प्रकार का बंधन नहीं रहता। परन्तु वास्तव-

विक्र जीवन में एकाधिकारी के कार्यों पर हमेशा कुछ न कुछ बन्धन रहते ही हैं। कुछ ऐसे बन्धन रहते हैं, जिनके कारण एकाधिकारी वस्तुओं का बहुत अधिक मूल्य नहीं ले सकता। उसे हमेशा यह डर लगा रहता है कि शायद कोई शक्तिशाली प्रतिद्वन्द्वी खड़ा हो जाय। उसे हमेशा नये प्रतिद्वन्द्वियों से मनकं रहना पड़ता है। अथवा यह हो सकता है कि अधिक मूल्य के कारण नये आविष्कार होंगे और उसकी वस्तुओं के बदले उपयोग में आनेवाली कोई दूसरी वस्तु आ जावे। नकली नील के रंग के आविष्कार ने असली स्वाभाविक नील को खत्म कर दिया। अब जूट भी सुरक्षित नहीं माना जाता। समार के कई देशों में उसके बदले में कई दूसरी उपयोगी वस्तु प्राप्त करने के लिये वैज्ञानिक खोज हो रही हैं। तीसरे यह खतरा तो हमेशा ही बना रहता है कि कोई विदेशी प्रतिद्वन्द्वी आकर एकाधिकारी का व्यवसाय छीन ले। चौथे यह खतरा बना रहता है कि सरकार दखल देकर उस व्यवसाय में राज्य का नियन्त्रण लगा दे। यदि एकाधिकारी बहुत अधिक दाम लेता तो जनता में असंतोष फैलेगा और वह सरकार को बाध्य करेगी कि या सरकार उस एकाधिकार पर नियन्त्रण लगावे या उस अपने हाथ में ले ले।

विवेचनात्मक या भेदपूर्ण एकाधिकार (Discriminating Monopoly)—एकाधिकारी को सब ग्राहकों से एक-सा मूल्य लेने की आवश्यकता नहीं है। चूँकि पूर्ति के ऊपर उसका अधिकार रहता है, इसलिये वह विभिन्न एकाधिकारी कई भाव स्वीकारा से विभिन्न दाम ले सकता है अथवा विभिन्न रख सकता है बाजारों में विभिन्न भाव रख सकता है। वास्तव में एकाधिकार के अन्तर्गत प्रायः ऐसा ही होता है। जब एकाधिकारी एक वस्तु को कई भावों पर बेचना है तब उसे विवेचनात्मक या भेद-भाव पूर्ण एकाधिकार कहते हैं।

परन्तु दामों में इस प्रकार का भेद-भाव हमेशा सम्भव नहीं होता। इसमें यह सम्भावना रहती है कि जिस ग्राहक को वस्तु कम दाम पर मिली है, वह कुछ अधिक दाम मिलने पर उस फिर बेच देगा। इसलिये एकाधिकारी के लिये विभिन्न भेद-भाव सब सम्भव है ग्राहकों में विभिन्न मूल्य लेने के लिये यह आवश्यक है कि कुछ कारण होना चाहिये, जिसमें कम दाम पर पानेवाला ग्राहक उस वस्तु को फिर न बेच सकेगा। अथवा ऐसा समझौता होना चाहिये कि वह उस वस्तु को दुबारा नहीं बेचेगा। मूल्य में भेद-भाव करना इन दो शर्तों पर सम्भव है। किसी वस्तु की मात्रा या इकाई को कम भाव के बाजार में खरीदकर ऊँचे भाव के बाजार में ले जाना सम्भव न होना चाहिये। जो लोग अपनी मेवाएँ दूसरे मनुष्यों को बेचते हैं, उनमें ऐसा ही होता है। एक डॉक्टर गरीब रोगियों से कम और धनी रोगियों से अधिक फीस ले सकता है। एक धनी आदमी किसी गरीब आदमी से यह नहीं कह सकता कि हमारे रोग की दवा तुम अपने नाम में ले आ जा। रोग की सही परीक्षा डॉक्टर रोगी को देखकर

ही कर सकता है। रेलों में कई प्रकार के माल अलग-अलग भाव पर होना इसका दूसरा उदाहरण है। रेलों की पटरियाँ होने का विरासत कम लेनी है, पर ताबों होने का विरासत अधिक लेनी है। परन्तु हमें ताबों के बदले की पटरियाँ का उपयोग नहीं किया जा सकता। दूसरी शक्ति यह है कि मूल्य में भेद-भाव तब सम्भव हो सकता है, जब मांग की इकाई उच्च भाव के बाजार में कम भाव के बाजार में न ले जा सके। जिन दो बाजारों में मूल्य का भेद-भाव किया जाता है, जब उनके उपभोक्ताओं में धन का भेद रहता है, तब इस प्रकार के मूल्य का भेद करना आसान हो जाता है। जैसे डॉक्टर को गरीब आदमी के बराबर कम फीस देने के लिये कोई भी धनी मनुष्य गरीब न होना चाहेंगा। जब एकाधिकारी वस्तु के फिर से बेचने जाने की सम्भावना देखता है, तो वह कम भाव पर खरीदनेवाले ग्राहक से यह शर्त कर लेता है कि वह उस वस्तु को नहीं बेचेगा।

भेद-भाव या तो व्यक्तिगत हो सकता है या स्थानीय अथवा व्यावसायिक। जब विभिन्न ग्राहकों में उनकी आवश्यकता की तीव्रता के अनुसार अथवा उनके धन के अनुसार विभिन्न दाम लिये जाते हैं, तब उसे व्यक्तिगत व्यक्तिगत भेद-भाव (personal discrimination) कहते हैं। जो लोग खरीदने के लिये अधिक उत्सुक हैं, उनमें उच्च दाम वसूले जा सकते हैं। गरीबों की अपेक्षा धनियों में उमी वस्तु के अधिक दाम लिये जाते हैं। जो लोग रस्सी या फँगलेबुल मूहल्लों में रहते हैं, उनमें कई दूधार्ते अधिक दाम लेनी हैं। इस प्रकार का भेद-भाव हमेशा सम्भव नहीं होता, इसमें खरीदारों में तीव्र असंतोष फैलने का डर रहता है।

जब एकाधिकारी एक स्थान में कम भाव पर बेचना है और अन्य स्थानों में अधिक भाव पर, तब उसे स्थानीय भेद-भाव (local discrimination) कहते हैं।

स्थानीय भेद-भाव का सबसे अच्छा उदाहरण विदेशों में कम स्थानीय भेद-भाव भाव पर माल 'पटवना' (dumping) है। इसमें एकाधिकारी विदेशी बाजार में अपना माल देशी बाजार की अपेक्षा बहुत सस्ता बेचना है।

जब एकाधिकारी एक व्यवसायी को अपना माल अधिक दर पर बेचना है और दूसरे को कम दर पर तो उसे व्यावसायिक भेद-भाव कहते हैं। इसका उदाहरण यह है कि विजयवा की वही फर्न कारखानों को विजयवा बहुत सस्ती दर व्यावसायिक भेद-भाव पर देता है, परी में स्मॉर्ट बनाने के लिये उनमें अधिक महँगे दर पर और घरो में प्रकाश के लिये इसमें भी अधिक महँगे दर पर देता है।

जब बीमान में विवेचनात्मक भेद-भाव किया जाता है, तब मूल्य (value)

प्रत्येक बाजारों में उन्ही सिद्धान्तों के अनुसार निर्दिष्ट होगा, जिन सिद्धान्तों के अनुसार एकाधिकार के अन्तर्गत मूल्य निर्दिष्ट होता है। यदि एकाधिकारी दो विभिन्न बाजारों में अलग-अलग भाव पर बेचना है, तो प्रत्येक में वह वही कीमत लेगा, जिसमें सीमान्त आय सीमान्त लागत के बराबर हो। बाजारों की सख्या चाहे जितनी हो, पर सीमान्त लागत एक बराबर रहेगी। इसलिये प्रत्येक बाजार में सीमान्त आय भी वही रहेगी। परन्तु इसका अर्थ यह नहीं है कि प्रत्येक बाजार में कीमत भी एक-सी रहेगी। कीमत प्रत्येक बाजार में माग की लोच पर निर्भर रहेगी। यदि खरीदारों के एक समूह के लिये माग लोचदार है तो एकाधिकारी उस समूह से अपेक्षाकृत कम कीमत लेगा। परन्तु यदि किसी बाजार विशेष में माग बेलोचदार है, तो खरीदारों के उस समूह के लिये कीमत अपेक्षाकृत ऊँची होगी।

विवेचनात्मक एकाधिकार से कभी-कभी ग्राहकों तथा समाज को महत्वपूर्ण लाभ हो सकते हैं। यह संभव हो सकता है कि खरीदारों के दो वर्ग हों। एक वर्ग धनी हो और उसमें अधिक कीमत बमूल की जा सकती है। पर दूसरे क्या विवेचनात्मक वर्ग की आमदनी कम हो और वह तभी खरीदेगा जब कीमत कीमत से ग्राहकों कम हो। जब ऊँची कीमत बमूल की जायगी, तब केवल धनी को लाभ होता है लोग उस वस्तु को खरीदेंगे। परन्तु उसमें बित्री अधिक न होगी और कुल बित्री से जो रकम आवेगी संभव है, इसमें उत्पादन की लागत पूरी-पूरी न निकले। परन्तु यदि गरीबों में बित्री करने के लिये कम कीमत रखी जावे तो बित्री अधिक होगी, परन्तु संभव है कि कम दाम पर बित्री उत्पादन के लिये लाभदायक न हो। इसलिये इन परिस्थितियों में उत्पादन ही न हो सकेगा। परन्तु कीमत में विवेचनात्मक भेद-भाव करने से उत्पादक धनी वर्ग में अधिक दाम ले सकेगा और गरीब ग्राहकों से कम दाम। तब कुल बित्री से उसके उत्पादन के कुल खर्च निकल आवेंगे। यह तब विशेषरूप से संभव हो सकता है, जब बृहत् उत्पादन के कारण औसत लागत कम होनी जायगी। इससे ग्राहकों तथा समाज दोनों को लाभ होगा।

मूल्य में विवेचनात्मक भेद भाव के अन्तर्गत एकाधिकारी एक वर्ग से अधिक दाम लेता है और दूसरे वर्ग से कम दाम। इससे एक वर्ग को लाभ होगा और दूसरे वर्ग को हानि। यदि अधिक कीमत देनेवाला धनी वर्ग है और कम कीमत देनेवाला गरीब वर्ग तो हम कह सकते हैं गरीब का लाभ धनियों के नुकसान से बड़ी अच्छा और वाञ्छनीय है। इस परिस्थिति में विवेचनात्मक एकाधिकार से पूरे समाज को लाभ होगा।

राशिपातन (Dumping) — इसका अर्थ विभिन्न बाजारों में कीमत या विवेचनात्मक भेद भाव है। जब कोई एकाधिकारी अपने उत्पादन का एक अंश विदेशी बाजार में पर के बाजार की अपेक्षा कम कीमत पर बेचना है तो कहा जाता है कि वह विदेशी बाजार में

राशिपातन कर रहा है अथवा माल पट्ट कर रहा है, विदेशी बाजार में वह चाहे तो लागत मूल्य से कम में भी बेच सकता है और चाहे तो न बेचे। क्योंकि एकाधिकार के कारण वह प्रायः इस स्थिति में रहता है कि अपने देशी बाजार में वह ऐसी कीमत समूल सकता है, जो प्रति इकाई की लागत में ऊँची हो। इस स्थिति में वह विदेशी बाजार में ऐसी कीमत ले सकता है, जो देशी बाजार की कीमत से कम हो, पर उत्पादन की औसत कीमत से अधिक हो।

एकाधिकारी कई उद्देश्यों से राशिपातन कर सकता है। एक कारण यह हो सकता है कि भविष्य में माग का उभार गलत अंदाज लगाया हो, इसमें उनके पास माल अधिक जमा हो गया हो। अथवा नव व्यावसायिक सम्बन्ध स्थापित

राशिपातन के उद्देश्य करने के लिये वह ऐसा कर सकता है, अथवा किसी नये बाजार में ग्राहकों की सदिच्छा प्राप्त करने के लिये राशिपातन कर सकता है, अथवा किसी बाजार में प्रतिद्वन्द्वियों को भगाकर एकाधिकार प्राप्त करने के उद्देश्य से वह राशिपातन कर सकता है। एक उद्देश्य अपनी मशीनों का अधिक-तम उपयोग करके बड़े पैमाने के उत्पादन के बचत सबधी लाभ प्राप्त करना हो भी सकता है। यदि घर के बाजार में माग बेलोबदार है, तो उत्पादन बढ़ने से लाभ गिर जायगा। तब लाभ ऊँचे रखने के लिये देशी बाजार में कम माल बेचेगा और विदेशी बाजार में राशिपातन करेगा।

चूँकि राशिपातन विदेशी उत्पादकों के हितों के विरुद्ध होता है, इसलिए कई देशों में उसकी मनाही है। राशिपातन के विरुद्ध कानून बनाये गये हैं, जो राशिपातन के मान पर ऊँचा आयात कर लगाते हैं। जापानी प्रतिद्वन्द्विता का सामना करने के लिये मई १९३३ में भारत में ऐसे कानून बने थे।

इकीसवां अध्याय

मूल्य और अपूर्ण प्रतियोगिता

(Value and Imperfect Competition)

अभी तक हमने उन साधनों का अध्ययन किया है, जो मूल्य-निर्धारण ऐसी परिस्थितियों में करते हैं, जब किसी वस्तु के बहुत से विक्रेता रहते हैं (अर्थात् जब पूर्ण प्रतियोगिता रहती है) अथवा जब केवल एक विक्रेता होता है। (अर्थात् एकाधिकार होता है)। परन्तु वास्तविक जीवन में दोनों में आता है कि किसी वस्तु के विक्रेता कदाचित् ही बहुत बड़ी संख्या में रहते हैं। इसी प्रकार केवल एक विक्रेता शायद ही मिले।

अधिकतर यह देखने में आता है कि वस्तु एक व्यक्ति के पास होती है, जो किसी वस्तु की कुल पूर्ति पर अधिकार रखता हो और न इसकी बड़ी संख्या में विक्रेता और ग्राहक

मिलते हैं कि कुल पूंति के अनुपात में उनका हिस्सा नगण्य हो। इन दोनों बानों के मध्य के उदाहरण जिनमें न पूर्ण प्रतियोगिता होती है और न पूर्ण एकाधिकार 'अपूर्ण प्रति-योगिता' के उदाहरण कहलाते हैं। किन परिस्थितियों में प्रतियोगिता अपूर्ण हो सकती है? एक तो तब जब किसी वस्तु की पूंति करनेवालों की संख्या कम हो, जिनमें से प्रत्येक का उसकी पूंति पर काफी अधिकार हो। दूसरे जिस बाजार में उस वस्तु की विक्री होती है, उसका बाजार अच्छे प्रकार मगठिन न हो। जिस बाजार में यातायात की कठिनाई होगी अथवा जिसमें ग्राहकों को यह पता न हो कि कौन विक्रेता अपना माल किस भाव पर बच रहा है और सब ग्राहक सबने कम दर पर बेचने वाले विक्रेता से न खरीदें, उस बाजार में प्रतियोगिता अपूर्ण होगी। जब उपभोक्ता के मन में यह विचार जम जाता है कि एक वस्तु दूसरी वस्तु में प्रकार और गुण में भिन्न है, चाहे वह भिन्नता कान्पनिक हो अथवा वास्तविक तब प्रतियोगिता अपूर्ण हो जाती है। अन्तिम उस वस्तु के कुछ ऐसे ग्राहक हो, जिनमें से प्रत्येक उसकी पूंति का बहुत बड़ा अंश खरीदना हो।

जब किसी वस्तु के बहुत कम विक्रेता होने हैं, तब उनमें से प्रत्येक उसकी कीमत पर प्रभाव डाल सकता है। मान लो किसी वस्तु के केवल चार विक्रेता हैं और उनमें से प्रत्येक उसकी ५००० इकाइया बेचता है। यदि उनमें से एक अपना उत्पादन केवल ५ प्रतिशत बढ़ाने का निश्चय कर ले तो उसकी पूंति की मात्रा ५२५० इकाई हो जावेगी। इसका प्रभाव उसकी विक्री की दर पर अवश्य पड़ेगा। विक्रेताओं की संख्या एक तो इस कारण कम हो सकती है कि सरकार ऐसे नियम बना दे, जिससे उत्पादकों की संख्या सीमित हो जाय (जैसा रेलों, बिजली इत्यादि के सम्बन्ध में होता है), अथवा उस वस्तु की पूंति के साधन बहुत कम हों (जैसा कि पेट्रोलियम में होता है) अथवा किसी उद्योग के प्रारम्भ में ही मशीना इत्यादि पर इतनी अधिक पूँजी लगती हो कि बहुत कम लोग उस उद्योग में आने का साहस करेंगे। जिन उद्योगों में बड़े पैमाने के उत्पादन में विशेष कुशलता सम्बन्धी बचत (technical economics) काफी बड़ी मात्रा में होती है, उनमें कोई भी उत्पादक उत्पादन बढ़ाकर लागत-मूल्य कम कर सकता है। तब वह बिना मूल्य कम करके कुछ प्रतियोगियों को बाजार से भगा सकता है। इससे उनमें भीषण प्रतियोगिता ('cut throat' competition) होगी और अन्त में, बाजार में बहुत कम उत्पादक रह जावेंगे। इनमें से प्रत्येक का पूंति पर काफी अधिकार होगा और वह अपनी विक्री पर लागत मूल्य में अधिक कीमत पर बेचेगा। फिर कम कीमत पर बेचने के लिये वे लाग अधिक मात्रा में उत्पादन करेंगे। इससे कुल उत्पादन की मात्रा काफी बढ़ जावेगी और मूल्य गिरेगा, यहाँ तक कि शायद वे अपनी लागत भी पूरी न कर पावें।

१ इस क्रिया की चरम सीमा में केवल दो विक्रेता रह जा सकते हैं और ग्राहक बहुत म रहेंगे। इस परिस्थिति को द्वयाधिकार (duopoly) कहते हैं।

बिभी वस्तु के बहुत से विक्रेता होने पर भी प्रतियोगिता अपूर्ण हो सकती है। यह तब हो सकता है जब ग्राहकों को बाजार का पूर्ण ज्ञान न हो। अथवा यातायात की कठिनाई हो। अथवा उपभोक्ता यह सोचने हो कि अपूर्ण प्रतियोगिता के विभिन्न विक्रेता जा माल बेचते हैं, उनके गुण और प्रकार कारण म भेद है। बाजार की इन अपूर्णताओं का परिणाम यह होगा कि ग्राहक नियम के तौर पर उन विक्रेता से माल न खरीदेंगे जो उन सबसे कम मूल्य पर देगा। उदाहरण के लिए ग्राहक यह न जाने कि कौन विक्रेता किस मात्रा पर अपना माल बेच रहा है। यदि एक विक्रेता दूसरो की अपेक्षा अधिक दाम ले रहा है और ग्राहक इसको न जाने तो वह उस विक्रेता के प्रति-द्वन्द्वियों के पाम न जायेंगे। इसी प्रकार यदि यातायात का खर्च उनके मूल्य का काफी अंश होता है, तो प्रत्येक विक्रेता के पास एक अद्वितीय बाजार रहेगा और इस बाजार के ग्राहक वे लोग होंगे, जो उनके कारखाने या दूकान के पास रहते हैं। छोटे दूकानदार प्रायः ऐसा ही करते हैं। वे मुनाफा थोड़ा अधिक लेते हैं। पर उनके ग्राहक उसे खुशी से दे देते हैं, क्योंकि दूर के बाजार में जाने में उन्हें खर्च और तकलीफ उठानी पड़ेगी। इन दोनों बातों से बचने के लिये ग्राहक पाम के विक्रेता को थोड़ा अधिक दाम देना स्वीकार करते हैं। एक बात यह भी है कि यदि कोई विक्रेता अपनी बिक्री काफी बढ़ाना चाहता है, तो उसे अपनी बिक्री दर कुछ कम करनी पड़ेगी। जिससे उसके वर्तमान ग्राहक थोड़ा अधिक खरीदेंगे और जो ग्राहक कुछ दूर रहते हैं, वे भी उसकी दूकान पर आवें।

अपूर्ण प्रतियोगिता का दूसरा महत्वपूर्ण कारण प्रत्येक उत्पादक की वस्तुओं में गुण सम्बन्धी वास्तविक अथवा काल्पनिक भेद का होता है। लगातार विज्ञापन द्वारा अथवा एक छान (brand) निर्धारित कर प्रत्येक उत्पादक अपने ग्राहकों को यह विश्वास दिलाना चाहता है कि दूसरे उत्पादकों की अपेक्षा उसका माल श्रेष्ठ है। यह ध्येष्टना चाहे वास्तविक हो अथवा काल्पनिक, पर यदि ग्राहक उसमें विश्वास कर लेता है तो प्रत्येक उत्पादक का अपने माल के लिये कुछ हद तक स्वतन्त्र बाजार हो जायगा। वह चाहे तो थोड़ी अधिक कीमत वसूल सकता है। और यदि वह बिक्री बढ़ाना चाहता है तो उसे अपने माल की कीमत काफी कम करनी पड़ेगी। पुराने ग्राहकों की अधिक खरीदने का मालब देने के लिये तथा उन ग्राहकों को खींचने के लिये जो उनके प्रतिद्वन्द्वियों का माल अच्छा समझते हैं, कीमत घटाना आवश्यक हो जाता है।

इस प्रकार हम देखते हैं कि जब प्रतियोगिता अपूर्ण होती है, तब प्रत्येक उत्पादक को अपने उत्पादन की कीमत निर्धारित करने की कुछ हद तक स्वतन्त्रता रहती है। पूर्ण प्रतियोगिता में तो उसे वही कीमत स्वीकार करनी पड़ेगी, जो उसके सब प्रतियोगियों के आपस की प्रतियोगिता ने कारण बाजार में प्रचलित होगी। यदि वह अपने माल की कीमत थोड़ी-सी घटा देता है, तो वह सब ग्राहकों को खींच सकता है। परन्तु अपूर्ण प्रतियोगिता

में वह अपने प्रतियोगियों की अपेक्षा कीमत कुछ अधिक ले सकता है। उसके ग्राहक उसे छोड़कर अन्य विक्रेताओं के पास न जावेंगे, चाहे इस कारण से कि वे उसके प्रतियोगियों की बिक्री दर नहीं जानते, अथवा यातायात के खर्च के कारण अथवा यह हो सकता है कि अन्य विक्रेताओं की अपेक्षा वे उसके माल को अधिक पसंद करते हैं। अधिक से अधिक यह हो सकता है कि कीमत अधिक होने से वह पहिले की अपेक्षा अपनी खरीद की मात्रा कुछ घटा देंगे। इसी प्रकार यह भी संभव है कि मूल्य में थोड़ी-सी कमी होने के कारण बिक्री की मात्रा न बढ़े। दाम घटने में उसके पुराने ग्राहक अपनी खरीद की मात्रा थोड़ी बढ़ा सकते हैं। परन्तु यदि उसे अधिक ग्राहक खींचना है, तो उसे अपनी बिक्री की दर या कीमत में काफी कमी करनी पड़ेगी, जिसमें कि प्रतियोगियों के ग्राहकों की उनके माल के लिये जो रुचि है, उसे त्यागकर वे लोग इसके ग्राहक बन जायें। अथवा उनका यातायात में जो खर्च होता है, वह पूरा हो जायें। इस प्रकार प्रत्येक उत्पादक अपने माल को कम या अधिक मात्रा में बाजार में बेचकर उसकी कीमत पर काफी प्रभाव डाल सकता है। अर्थशास्त्र की भाषा में हम यह कहेंगे कि उसके उत्पादन की माग की लोच इकाई (unity) में कम है।

अपूर्ण प्रतियोगिता में कीमत उम बिन्दु पर स्थिर होगी, जहां सीमान्त लागत और सीमान्त आय बराबर हैं। अपना लाभ अधिकतम करने के लिये प्रत्येक उत्पादक तब

तक उत्पादन करता रहेगा और बेचता रहेगा, जब तक कि अपूर्ण प्रतियोगिता में सीमान्त आय कीमत से कम होती है अतिरिक्त इकाई के उत्पादन की अतिरिक्त लागत उसकी बिक्री से प्राप्त कीमत (जो कुल बिक्री की रकम में जुड़ती जाती है) से कम है। पूर्ण प्रतियोगिता में सीमान्त आय वस्तु की कीमत के बराबर होती है। परन्तु अपूर्ण प्रतियोगिता में सीमान्त आय वस्तु की कीमत से कम होती है। क्योंकि हम जानते हैं कि अपनी बिक्री बढ़ाने के लिये उत्पादक की कीमत घटानी पड़ेगी। तब उसे अपनी सब इकाइया या मात्राएँ (केवल अतिरिक्त इकाइया नहीं) कम कीमत पर बेचनी पड़ेगी। इसलिये अतिरिक्त इकाइया बेचने में उसे वास्तव में जो रकम प्राप्त होगी, वह तब मालूम होगी, जब अतिरिक्त इकाइयो का कुल मूल्य जोड़कर उसमें से वह रकम घटा देंगे, जो पहिले से बिकनेवाली इकाइयों के मूल्य में घटी होनेवाली रकम के बराबर है। मान लो एक उत्पादक १० इकाइया २५० प्रति इकाई के भाव पर बेच सकता है। यदि वह अपना उत्पादन १० प्रतिशत बढ़ा देता है और ११ इकाइया बेचना चाहता है, तो उसे कीमत घटाकर १ ५० १५ आ० करनी पड़ेगी। इन्हीं हम इस प्रकार रख सकते हैं।

कुल उत्पादन	कीमत प्रति इकाई	कुल प्राप्ति
११ इकाइया	१ ५० १५ आ०	२१ ५० ५ आ०
१० इकाइया	२ ५०	२० ५०
१ इकाई		१ ५० ५ आ०

यदि वह एक इकाई अधिक बेचना है तो उसकी कुल आय में १ रु० ५ आ० की वृद्धि हो जायगी। इसलिये प्रत्येक इकाई की सीमान्त आय १ रु० ५ आ० है। जब तक उत्पादन की सीमान्त लागत सीमान्त आय से कम रहेगी, तब तक उत्पादक अधिक उत्पादन करेगा और बेचेगा, क्योंकि इससे उसकी आय में वृद्धि होती है। जब सीमान्त आय सीमान्त लागत के बराबर होगी, तब वह उत्पादन बन्द कर देगा। परन्तु सीमान्त आय कीमत से कम होती है। इसलिये वह अपनी वस्तु की कीमत सीमान्त लागत की सतह पर आने के पहिले ही किसी स्थान पर उत्पादन और बिक्री बन्द कर देगा। पूर्ण प्रतियोगिता में सीमान्त लागत कीमत के बराबर होती है और सीमान्त आय के बराबर भी (क्योंकि सीमान्त आय कीमत के बराबर होती है।) परन्तु अपूर्ण प्रतियोगिता में सीमान्त लागत सीमान्त आय के बराबर तो होती है, पर कीमत के बराबर नहीं। सीमान्त लागत मूल्य के बराबर होने के पहिले ही उत्पादन बन्द हो जायगा। अपूर्ण प्रतियोगिता में प्रत्येक विक्रेता का उत्पादन पूर्ण प्रतियोगिता की अपेक्षा कम होगा और वस्तु की कीमत उत्पादन की सीमान्त लागत की अपेक्षा अधिक होगी।

हम देख चुके हैं कि पूर्ण प्रतियोगिता में फर्मों की मर्यादा इस प्रकार सगठित हो जाती है कि साम्य की अवस्था में सब फर्म बाजार अपूर्ण प्रतियोगिता में और प्रकार में आदर्श अधिकतम ढग के हागे। वे सम्भव हैं कि फर्म थोड़ा कुशलता या दक्षता के ढग पर सगठित हाग। परन्तु आदर्श अधिकतम ढग अपूर्ण प्रतियोगिता में ऐसा होना आवश्यक नहीं है। जब फर्म पूर्ण प्रतियोगिता होगी, तब जो फर्म आदर्श अधिकतम ढग के नहीं हैं, वह विसृत होने की प्रवृत्ति दिखलावेगे। जैसे-जैसे उमका विस्तार होगा, वैसे-वैसे उसकी लागत कम होनी जायगी। साथ ही अतिरिक्त उत्पादन के लिये उसे जो कीमत मिलेगी वह पहिले की ही रहेगी। परन्तु यदि प्रतियोगिता अपूर्ण है, तो सम्भव है वह फर्म नहीं बढ़े। हा, यह बात अवश्य है कि यदि उमने विस्तार बढ़ाया, तो उत्पादन की औसत लागत में कमी होगी। परन्तु अपना अतिरिक्त उत्पादन बेचने के लिये उसे अपने माल की कीमत घटानी पड़ेगी। यह सम्भव है कि कम कीमत पर बेचने से जो घाटा होगा, वह उस लाभ से अधिक हो या उसके ठीक बराबर हो, जो प्रति इकाई उत्पादन की औसत लागत में कमी होने से होगा। इस प्रकार हो सकता है कि फर्म के सामने विस्तार करने और अधिक उत्पादन करने का कोई प्रलोभन न हो। यदि अकुशल फर्म के ग्राहकों का बहम दूर करने के लिये और उन्हें ललचाने के लिये किसी कुशल फर्म को अपने माल की कीमत काफी घटाने की आवश्यकता पड़े, तो गायब वह ऐसा करना पसन्द न करे। वह गायब उस अकुशल फर्म को बाजार से भगाना पसन्द न करे। परन्तु पूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थितियों में कुशल फर्म कीमत में काफी घटी बिचें बिना भी अधिक उत्पादन और अधिक बिक्री कर सकते हैं। जब उनका उत्पादन

बढ़गा, तब कुल उत्पादन की मात्रा भी बढ़ेगी, जिसमें कीमतें गिरेगी। फल यह होगा कि अकुशल फर्म अपना लागत भी पूरा न कर पावेंगे। इस प्रकार अपूर्ण प्रतियोगिता में पूर्ण प्रतियोगिता की अपेक्षा किसी भी उद्योग के फर्मों की सख्या अधिक हो सकती है। इनमें से प्रत्येक फर्म का उत्पादन आदर्श अधिकतम मात्रा से कम हो सकता है। प्रत्येक फर्म के प्रबन्धकर्ता या मालिक को जो लाभ या पारिश्रमिक मिलता है, वह अन्य धनो से अधिक न होगा। उदाहरण के लिये किमी राह में छोटे फुटबल दूकानदारों की दूकानें अथवा हलवाईयों की दूकानें काफी बड़ी सख्या में होती हैं। इनमें से प्रत्येक दूकान की बिक्री की मात्रा थोड़ी होती है और प्रत्येक दूकान का रूप आदर्श अधिकतम से कम होता है। इनमें से किमी भी दूकान की कमाई अन्य धनो में इसी प्रकार की दूकानों की कमाई से अधिक न होगी। फिर भी प्रत्येक दूकान एक प्रकार से एकाधिकारी होती है, क्योंकि उसका एक प्रकार का अद्वैत स्वतन्त्र बाजार होता है। यह बाजार या तो यातायात के स्वर्च के कारण, या ग्राहकों के अज्ञान अथवा उनकी मद्दिच्छा से बनता है। और यदि किसी उद्योग का पूरा आधार इसी प्रकार की दूकानों हो, तो उससे समाज का भला होने की संभावना है।^१ यह बात विरोधात्मक लग सकती है। क्योंकि इससे ऐसा लगता है कि अपूर्ण प्रतियोगिता की दवा अधिक अपूर्ण प्रतियोगिता है। परन्तु जब फर्मों की सख्या कम हो जायगी, तो प्रत्येक फर्म आदर्श अधिकतम आकार के होगी। प्रत्येक फर्म का उत्पादन अधिक होगा और औसत लागत तथा फी इकाई कीमत उत्पादन सम्बन्धी ज्ञान की मौजूदा परिस्थितियों में कम से कम रहेंगी।

जब किसी वस्तु के बहुत कम खरीदार रहेंगे, तब प्रतियोगिता अपूर्ण होगी।^१ तब उनमें से प्रत्येक उस वस्तु की काफी मात्रा खरीदेगा और अपनी खरीद कम या अधिक करके उसकी कीमत पर प्रभाव डाल सकता है। प्रायः उपभोग के लिये बिल्कुल तैयार माल में ऐसी परिस्थिति बहुत कम आती है। प्रायः ऐसी वस्तुओं के बहुत अधिक खरीदार रहते हैं। परन्तु उत्पादन के साधनों की खरीद में, (जैसे ध्रम या कच्चे माल) बाजार अपूर्ण हो सकता है। उदाहरण के लिये चीनी के धनो में किमान

Monopsony अपना गन्ना सबसे पास के कारखाने में बेचेंगे, क्योंकि दूसरा कारखाना अधिक दूर हो सकता है। दूर ले जाने में एक तो यातायात का स्वर्च अधिक होगा और दूसरे गन्ने की किम्म में खराबी आ जायगी। दूर

१ ध्यान रहे कि यह बात हमेशा सच नहीं होती। उदाहरण के लिये यदि अपूर्ण बाजार और बहुत से फर्म वस्तुओं के गुणों और बनावट में वास्तविक भेद के कारण हैं तो फर्मों की सख्या कम करने में कोई लाभ न होगा।

० इस परिस्थिति को थ्रोमनी रॉबिन्सन ने Monopsony कहा है। उनकी पुस्तक Economics of Imperfect Competition देखिये।

ने जालें में अधिक समय लगाया, इससे उसका रस सूखेगा । इन कारणों से वे सबसे कम के कारणों में से होने की शक्यता है और कारणों का मातृत्व जल्दी नष्ट हो जाएगा । इसी प्रकार हम का कारण भी अलग हो सकता है, क्योंकि किसी एक स्थान में किसी एक प्रकार के समय के कारणों से बहुत बड़े होते हैं । अब कोई उत्पादन या उत्पादन विधि हम की दर बता देता है, जब हमारे बहुत से अधिक हमका काम न छोड़ेंगे, इसलिए कि उन्हें पता चले है कि अन्य स्थानों में अधिक मजदूरी मिल सकती है । अथवा अन्य स्थानों में जाने से सब अधिक हो सकता है । हम से मजदूर दूसरों के विपरीत उत्पादन की भी समय की दर अधिक करनी पड़ेगी । इसलिए अधिक अधिक स्थानों के विपरीत उत्पादन की समय की दर बढ़ानी पड़ेगी और हम मजदूर स्थानों के विपरीत समय की दर कम करनी पड़ेगी । अब अधिक मजदूर स्थानों के विपरीत हम की दर बढ़ाता है जब हम सब मजदूरों की अधिक दर से मजदूरी देने पड़ेगी । इसलिए अब कोई उत्पादन एक नया मजदूर रखता है, जब हमकी लागत में न केवल हममजदूरों की मजदूरी बढ़ती है बल्कि सब मजदूरों की मजदूरी में भी बढ़ती होती है, वह भी बढ़ती है । इस प्रकार एक मजदूर अधिक स्थानों में जो अधिक खर्च होता है (समय का सीमान्त समय) वह हम मजदूरों की ही आनेवाली मजदूरी (मजदूरी की सीमान्त लागत) में अधिक है । अब यह अधिक लागत खर्च, अधिक उत्पादन से प्राप्त होने के कारण ही जानता जब वह अधिक मजदूर लगाता दान कर देगा । इस प्रकार अब वह अधिक मजदूर बेतर दान कर देगा जब भी मजदूरों की दर मजदूरों के असल सीमान्त उत्पादन से कम रहेगी । हमारे जालों में अब हम के कारणों में अलग प्रतियोगिता होगी, जब मजदूरों की दर मजदूरों की सामाजिक सीमान्त उत्पादन से कम रहेगी । यदि उत्पादन वस्तु की बिक्री भी अलग प्रतियोगिता में होती है, जब सीमान्त आन वस्तु की कीमत से कम होगी और मजदूरों की दर हमारे असल सीमान्त उत्पादन से और कम होगी ।

पूर्ण और अपूर्ण प्रतियोगिता पर टिप्पणी

(Supplementary Notes on Perfect and Imperfect Competition)

हम देख चुके हैं कि पूर्ण प्रतियोगिता में सब बात लिखा जाता है कि कारणों में विवेका बड़ी मर्यादा में होगी । लेकिन अपूर्ण प्रतियोगिता में भी कारणों में विवेकाओं की मर्यादा बड़ी हो सकती है । इस सम्बन्ध में मिटार्ड की दृष्टियों के उदाहरण से हम परिचित हैं । यद्यपि कारणों में मिटार्ड की दृष्टियों की मर्यादा बड़ी होती है, परन्तु प्राणियों के आत्मिक अथवा हम जाने में आतापान के सब के कारण अथवा मिटार्डों की विषय में और होने के कारण उन दृष्टियों में प्रतियोगिता अलग होती है ।

सामान्यतः वास्तविक जीवन में साधारण बाजारों में प्रतियोगिता प्रायः अपूर्ण हुआ करती है। प्रत्येक विप्रेता देखता है कि उसकी वस्तु की माग रेखा अपेक्षाकृत बेलोच हुआ करती है। यदि उसे अपनी विप्री बढ़ानी है, तो उसे अधिक ग्राहक खीचना पड़ेगा, क्योंकि चालू भाव पर उसके मौजूदा ग्राहक जितना अधिक से अधिक खरीद सकते थे वह खरीद लेंगे हैं। यदि मौजूदा ग्राहक को वह अधिक बेचना चाहता है तो उसे अपने भाव कम करने पड़ेंगे। यदि उसे नये ग्राहक खीचना है तो भी उसे भाव कम करना पड़ेगा, जिसमें वे लोग जिम छाप की वस्तु पसन्द करते हैं, उसे छोड़ दें अथवा जिस दूकान से लगे हैं, उसे छोड़ दें अथवा उसकी दूकान तक आने में उनका जो खर्च होता है वह पूरा हो जाय। कुछ भी हो, वह अपनी विप्री पुराने भाव पर नहीं बढ़ा सकता। उसे भाव कम करना ही पड़ेगा। चूँकि उसे अपने माल की अधिक मात्राएँ बेचने के लिये भाव कम करना पड़ता है, इसलिये उसकी सीमान्त आय विप्री के भाव से कम रहेगी। वह उस कीमत पर बेचेगा जिस पर सीमान्त आय सीमान्त लागत के बराबर होती है।

पूर्ण प्रतियोगिता में प्रत्येक विप्रेता के माल की माग-रेखा पूरी तरह से लोचदार होती है। चूँकि वह किसी वस्तु के कुल उत्पादन का एक बहुत बड़ा अंश बेचना है, इसलिये उसके व्यवसाय का प्रभाव कीमत पर बिल्कुल नहीं पड़ेगा। न वह बाजार भाव बढ़ा सकता है न घटा सकता है। यदि वह कुछ अधिक उत्पादन करता है, तो वह उस अतिरिक्त माल को पहिछे के भाव पर ही बेच सकता है। इसलिये सीमान्त आय कीमत के बराबर होती है। वह उमी हद तक उत्पादन भी करेगा, जिस हद तक सीमान्त लागत सीमांत आय के बराबर होती है अथवा कीमत के बराबर होती है (क्योंकि यहाँ सीमांत आय और कीमत बराबर होती है।) इस प्रकार पूर्ण प्रतियोगिता और अपूर्ण प्रतियोगिता अथवा एकाधिकार में अन्तर माफ जाहिर हो जाता है। सब प्रकार की परिस्थितियों में प्रत्येक विप्रेता उसी हद तक बेचेगा, जिम हद तक सीमान्त लागत सीमान्त आय के बराबर होती है। प्रतियोगिता पूर्णता के जितने निकट होगी सीमान्त आय भी कीमत के उतने ही निकट होगी। जब प्रतियोगिता पूर्ण हो जाती है, तब सीमान्त आय भी कीमत के बराबर हो जाती है। इसलिये यह भेद करना कि सीमान्त लागत कीमत के बराबर है अथवा सीमान्त आय के बराबर निरर्थक है। इसके विरुद्ध किसी बाजार में जितनी अधिक अपूर्णता होगी, अथवा किसी विप्रेता की एकाधिकारी शक्ति जितनी अधिक होगी, सीमांत आय और कीमत में अथवा कीमत और सीमान्त लागत में उतना ही अन्तर अधिक होगा।

वाईसवां अध्याय

सट्टा या फाटका (Speculation)

सट्टा क्या है ? (What is Speculation ?)—सट्टा^१ में वे सब पटनाए शामिल हैं, जिन्हें मनुष्य भविष्य में होनवाली घटनाओं के आधार पर मोच-विचार कर करने हैं। इनका अर्थ यह है कि किसी वस्तु की बिक्री या खरीद इस विचार में की जाती है कि भविष्य में जब बिक्री उसकी कीमत में परिवर्तन होगा तो उसमें लाभ उठाया जायगा। जब कोई सट्टा करनेवाला यह मोचना है कि भविष्य में वस्तु की कीमत बढ़ेगी, तो वह खरीद करता है, जिसमें भाव बढ़ने पर वह उसमें लाभ उठा कर बेच सके। इसी प्रकार जब वह मोचना है कि भाव गिरेगा, तब वह पौरन इस विचार में बेच देगा कि भविष्य में कम दाम पर खरीद करेगा। इस प्रकार वह दोनों के भविष्य में होनेवाले परिवर्तनों को जानने की ओर उनमें लाभ उठाने की कोशिश करता है। ध्यान रह कि वह न तो उत्पादन करता है और न माल अपने पास रखता है। वह माल का व्यवसायी नहीं है। वह खरीदों का व्यवसायी है।

आधुनिक उत्पादन का संगठन इस प्रकार होता है कि उनमें खतरे लगे ही रहते हैं। मनुष्य समाज के प्रारम्भिक काल में खतरे प्रायः नहीं के बराबर थे। प्रत्येक मनुष्य अपनी आवश्यकतानुसार उत्पादन करता था और अपने उत्पादन सट्टा व्यवसाय के खतरे का वह स्वयं उपभोग करता था। लेकिन समाज की उन्नति का भार उन्हें लोगों के साथ-साथ उत्पादन अधिक पेंचीला हो गया है और भविष्य पर डालता है, जो उसे की मात्र के आधार पर होता है। व्यवसाय सम्बन्धी खतरे यह सफ़्तें हैं या जोखिम भी बहुत बढ़ गये हैं। जिस वस्तु का उत्पादन हो रहा है, उसके बाजार में आने के पहिले ही उसकी मांग गिर सकती है। अथवा उसकी पूँजी में ऐसा परिवर्तन हो जाय कि व्यवसायी का अंदाज ही गलत निकल जाय। इसलिये उत्पादन कार्य में कदम-कदम पर खतरो का सामना करना पड़ता है और उन्हें झेलना पड़ता है। सट्टा इन खतरो का बोझ उन लोगों पर डालता है, जो उसे सट्टे के लिये करने अथवा समर्थ हैं। इस प्रकार सट्टा समाज की बहुत उपयोगी सेवाएँ करता है।

१ आचार्य रघुवीर ने speculation के लिये 'परिवर्तना' लिखा है।

सट्टा और जुआ में अन्तर है। जुआ खेलनेवाले अनावश्यक खतरे अपने सिर पर लेकर लाभ प्राप्त करना चाहते हैं। बहुधा वे स्वयं जान-बूझकर खतरे पैदा करते हैं और उन्हें सहने हैं। उदाहरण के लिये मान लो आस्ट्रेलिया और इंग्लैण्ड

सट्टा और जुआ की क्रिकेट टीमों में टेस्ट मैच हो रहा है, कोई नहीं कह सकता कि कौन टीम जीतेगी। फल अनिश्चित है, पर इस अनि-

श्चितता को अपने सिर पर लेना किसी के लिये आवश्यक है। उत्पादन कार्यों के लिये इस प्रकार के खतरे अपने सिर लेना बिल्कुल अनावश्यक है। परन्तु जुआड़ी लोग टेस्ट मैचों के फल पर अक्सर जुआ खेलना करते हैं। वे प्रायः इसी बात पर शर्त लगा देते हैं कि अमुक दिन दो इंच पानी बरसा था अथवा तीन इंच। इसमें स्वयं कुछ खतरा नहीं है। खतरा तो जुआड़ी पैदा करता है, जिससे वह रुपया कमाता है अथवा गँवाना है। इसके विपरीत एक सट्टेबाज आवश्यक और स्वाभाविक खतरा उठाता है। उदाहरण के लिये छ महीने बाद जूट का भाव कम भी हो सकता है और बढ़ भी सकता है। अर्थात् एक खतरा है और यदि उत्पादन को ठीक ढंग पर चलाना है तो किसी न किसी को यह खतरा उठाना ही पड़ेगा। अन्त में, ध्यान रहे कि जुआड़ी उत्पादन कार्यों में किसी प्रकार की सहायता नहीं पहुँचाता, परन्तु सट्टा महत्वपूर्ण और आवश्यक आर्थिक कार्य करता है।

सट्टा बाजार की उन्नति के लिये उपयुक्त वातावरण (Conditions Favourable to the Growth of a Speculative Market)—सट्टा या फाटका करनेवाले या तो वस्तुओं का सट्टा करते हैं या ऋण-पत्रों अथवा शेयरों का। कोई वस्तु जिसका भविष्य अनिश्चित है, सट्टे की वस्तु बन सकती है। परन्तु कुछ ऐसी परिस्थितियाँ होती हैं, जिनमें सट्टा बाजार की उन्नति विशेषरूप से होती है। पहिली परिस्थिति अथवा शर्त यह है कि वस्तु से लोग नुपारिचित हो और उसकी माँग काफी बड़ी और नियमित हो। दूसरी शर्त यह है कि गुणों के भेद के अनुसार उसका वर्गीकरण हो सके। तीसरी शर्त है कि उसकी माप-तौल और पहिचान आसानी से हो सके। बहुत-सी वस्तुएँ इन शर्तों को पूरी करती हैं। कम्पनियों के शेयर और ऋण-पत्र इन शर्तों को विशेषरूप से पूरा करत हैं। यही कारण है कि स्टॉक एक्सचेंज अथवा शेयर बाजार लगभग ससार भर में पाये जाते हैं। कुछ अन्य कारण भी हैं जिनमें कुछ वस्तुओं में सट्टा होने लगता है। चौथी शर्त यह है कि जब किसी वस्तु की पूर्ति बहुत अनिश्चित होती है और मनुष्य के वश ने बाहर होनी है, उसकी मात्रा बाजार में नियमित रूप से नहीं आती बल्कि अनियमित रूप से किसी विनोद मौसिम में आती है, तब उसके भाव में काफी परिवर्तन होने की सम्भावना रहती है। अन्तिम, कुछ वस्तुओं की माँग नियमित और लगातार हो सकती है। उद्योग में आवश्यक बच्चे माल, जैसे कपास और ऊन और खाने की महत्वपूर्ण वस्तुएँ, जैसे गेहूँ इसके उदाहरण हैं। इनकी पूर्ति पर मनुष्य का वश नहीं होता। मनुष्य चाहे, जितनी अभीष्ट हो दे, परन्तु फल वर्षा इत्यादि मौसम की परिस्थितियों पर ही निर्भर रहेगी। इनका

हो नही, ऐसी वस्तुओं की कुल मात्रा पसल के बाद बाजार में आ जाती है, परन्तु उनकी मांग मात्र भर लगभग एक-सी बनो रहती है। इसलिए उनके भाव में काफी परिवर्तन होने की सम्भावना रहती है। यदि गेहूँ की पसल कम आवे तो भाव काफी बढ़ सकता है और यदि पसल बहुत अच्छी आ जाय तो भाव बहुत अधिक गिर भी सकता है। भाव परिवर्तन के मनरे या योग्यता की कम करने के लिये गन्तों की मदद से स्थापित की गई है।

सट्टा बाजार का संगठन (Organisation of Speculative Market)— सट्टा बाजार का स्टॉक एक्सचेंज (stock-exchanges) वह स्थान होता है,

जहाँ हिस्से (shares) और सिक्यूरिटीज (securities)

सट्टा बाजार का संगठन बेचे और खरीदे जाते हैं। हिस्से एक पूर्ण बाजार की

सब शर्तें पूरी करते हैं। उन्हें आसानी से पहचाना जा

सकता है और एक शेयर दूसरे के ठीक एक समान होता है। शेयर बाजार में

दो प्रकार के व्यवसायी रहते हैं—एक आइडिया (jobbers) और दूसरे दलाल

(brokers)। वास्तव में आइडिया ही शेयरों का सट्टा करते हैं और कोई भी दलाल

कभी भी किसी शेयर का खरीद या बिक्री का काम देने की तैयार रहता है कि अन्तः शेयर

वह इस भाव पर खरीदेगा और इस भाव पर बेचेगा। दलाल अन्तः के उन लोगों में अपना

सम्बन्ध रखते हैं, जो शेयर खरीदना या बेचना चाहते हैं। वे आइडियों से खरीद और

बिक्री के भाव को लेकर अपने ग्राहकों को बनाने हैं। दलाल अपनी दलाली या कमीशन

पैदा करनेवाले बीच के व्यवसायी हैं। आइडिया वास्तविक सट्टेबाज होते हैं। शेयर

बाजार में काम जिस तरह होता है, उसका सङ्क्षिप्त वर्णन इस प्रकार है।

यदि कोई सट्टेबाज यह सोचता है कि किसी वस्तु का भाव अभी ऊँचा है और शीघ्र

ही उसमें गिरने की सम्भावना है, तो वह हटवा बिक्री मोदा ('sell short')

करेगा। अर्थात् भविष्य में वह माल देने की जिम्मेदारी लेगा, जो अभी उसके पास

नहीं है। अब इस सोचे से वह दो तरह से लाभ उठा सकता है। जिस भाव पर उसने

सौदा किया है या तो उसमें कम भाव पर माल खरीदेगा जो उसे भविष्य में देना है। अथवा

वह उसी समय 'कवर्गिंग' कॉन्ट्रैक्ट (covering contract) अथवा हेज

कॉन्ट्रैक्ट (hedge contract) करेगा। अर्थात् वह किसी दूसरे व्यवसायी

से कुछ कम भाव पर माल खरीदने का सौदा करेगा। जिस भाव पर उसे भविष्य में माल देना

है, उसने वह खरीद का भाव कुछ कम रहेगा। इसके विपक्ष यदि सट्टेबाज सोचता है

कि अभी भाव गिरा है और भविष्य में कीमत बढ़ने की सम्भावना है तो वह 'बड़ी खरीद

का मोदा' (buy long) करेगा। अर्थात् जिसने माल की अभी आवश्यकता है, उससे

अधिक खरीदेगा और जब माल देने का समय आयेगा, तब वह लाभ उठाकर बेचेगा।

यदि कुछ ऊँचे भाव पर बेचकर वह उसी समय माल दे सकता है, तो भी उसे लाभ होगा,

मगडन को इन अनिश्चित परिस्थितियों को अपने ऊपर लेकर सट्टोरिया उत्पादन बढ़ाने में सहायता करता है।

सट्टे का सबसे महत्वपूर्ण प्रभाव यह पड़ता है कि माग और पूर्ति में एक साम्य स्थापित होने की प्रवृत्ति बढ़ती है। जब सट्टोरिये सोचते हैं कि भविष्य में किसी वस्तु की कमी होने वाली है, इसमें कीमत बढ़ेगी तो वे तुरन्त उसे खरीदते सट्टोरिये माग और पूर्ति में हैं। उनकी खरीद में भाव बढ़ता है। कीमत बढ़ने से विक्री साम्य स्थापित करते हैं। कम होती है और उपभोग घटता है। वर्तमान उपभोग कम हो जाता है और कुछ माल बाजार में जाने से रुक जाता है। चूँकि यह माल भविष्य में पूर्ति की मात्रा में जुड़ जाएगा इसलिये भविष्य में कीमतें उतनी अधिक नहीं बढ़ेंगी जितनी अन्वेषा बढ़ती। इसी प्रकार जब कोई सट्टोरिया भाव गिरने की सम्भावना देखता है, तो वह तुरन्त बेचेगा। वर्तमान भाव गिरता है और उपभोग कुछ बढ़ जाता है। इसका फल यह होगा कि बाढ़ में कीमतें बहुत अधिक नहीं गिरेगी। इस प्रकार सट्टा भाव में एकाएक परिवर्तनों को रोकता है और भाव के बड़ाव-उतार को काफी समतल बनाता है। सामयिक अस्थायी घटनाओं का कीमतों पर अनुचित प्रभाव नहीं पड़ने पाता और मूल्य दीर्घकालीन मौलिक कारणा के आधार पर निर्भर होता है। इस प्रकार सट्टे की सहायता से माग और पूर्ति में एक उचित समतल या सम्बन्ध स्थापित होता है। बाजार का दैनिक भाव मौसमी भावों के अनुसार चलता है और मौसमी भाव इस प्रकार बढ़ जाता है कि उसमें मौसम की पूर्ति की कुल मात्रा खप जाती है।

चूँकि सट्टा भाव परिवर्तन में कमी करता है, इसलिये वह विनिमय और उपभोग में सहायता करता है। उपभोक्ताओं को माल स्थिर मूल्य पर मिलता जाता है। इसलिये उपभोग भी स्थिर रहता है। उसमें एकाएकी परिवर्तन नहीं होते।

जैसा वह चुके हैं, सट्टा उद्योगपतियों को भाव-परिवर्तन सम्बन्धी चिन्ताओं से मुक्त रखता है, क्योंकि उनके सतरे वह सट्टोरियों के ऊपर डाल देता है। एक अन्य तरीका भी है, जिसके द्वारा सट्टा उत्पादन में सहायता करता है। सट्टोरिया देखता है कि भविष्य में किसी वस्तु की माग होगी और वह उसे एकदम खरीदना आरम्भ कर देता है। इससे उस वस्तु की माग बढ़ जाती है और उत्पादन उसका उत्पादन बढ़ा देता है। सट्टोरिया माल खरीदकर और महंगा बेचकर उत्पादन के माधनों के उचित विवरण में सहायता करते हैं।

इसी प्रकार व्यवसाय और शोध या ऋण-पत्रों में पूँजी लगाने में भी सट्टा सहायता करता है। शेयर बाजार में जो सट्टा होता है, उसमें व्यवसाय में पूँजी निवेशी है। सट्टोरिये विभिन्न उद्योगों और कम्पनियों के बारे में काफी ध्यानवीन करते हैं, जो थोड़ी पूँजीवाले नहीं कर सकते। जब किसी शेयर का दाम स्टॉक एक्सचेंज

पर स्थिर रहता है, तो उसका अर्थ यह होता है कि उस कम्पनी की स्थिति मजबूत है। मट्टा करनेवाले आड़तिया और दलाल बहुत स्टॉक एक्सचेंज रुपया पहिले जान लेते हैं कि अमुक उद्योग के लिये अच्छे दिन लगाने में सहायक होते हैं आनेवाले हैं और उस उद्योग-सम्बन्धी कम्पनियों के शेयरों के पहिले से अच्छे दाम देने लगते हैं। इसलिये साधारण परिस्थितियों में शेयर बाजार के भाव रुपया लगानेवालों के लिये उपयुक्त मार्ग प्रदर्शक होते हैं।

अनाज और माल के सट्टे बाजार (produce exchange) भी उन वस्तुओं के पैदा करनेवालों को बड़े प्रकार से सहायक होते हैं। मान लो, भारत में गेहूँ बाजार में, जो भाव है, उस भाव पर ब्रिटेन के एक आटा अनाज के सट्टा बाजार मिल-मालिक ने कुछ सौदा किया। जितना माल उसने भारत और उनके लाभ में खरीदा उतना ही उसने अपने देश के बाजार में बेच दिया। माल देने का वादा वह उस समय के लिये करता है, जब उसके माल की भारत से आने की आशा है। यदि इसी बीच में गेहूँ का भाव गिर जाता है, तो मट्टी खरीद के गेहूँ का आटा उसे कम भाव पर बेचना पड़ेगा और उसे नुकसान सहना पड़ेगा। परन्तु जब मुद्ती सौदे का गेहूँ देने का समय आता है, तो वह सस्ता गेहूँ खरीद कर उम व्यापारी को दे देगा, जिससे उसने ऊँचे भाव पर सौदा किया था। इस प्रकार उनका पहिला नुकसान इस मुद्ती सौदा से पूरा हो जाता है।

पूर्ण सट्टा (perfect speculation) स्वयं अपने को खतम कर देता है। यदि सट्टोरिये अपने काम में पूर्णरूप से कुशल है, तो वे भाव में होनेवाले भविष्य के परिवर्तनों का बिलकुल सही अंदाज लगावेंगे। फल यह होगा कि भविष्य में परिवर्तन होना बन्द हो जायगा। अन्त में कीमतों में कोई परिवर्तन न होगा। जब कीमतों में परिवर्तन न होगा, तो सट्टे की भी आवश्यकता न रहेगी।

गैर कानूनी या बेईमानी का सट्टा (Illegitimate of Speculation)—सट्टे के जो फायदे बतलाये गये हैं, उनके लिये दो बातें आवश्यक हैं, एक तो उम सम्बन्ध में अच्छी तरह जानकारी और दूसरी ईमानदारी। जब किसी वस्तु का प्रामाणिक रूप या स्टैण्डर्ड बघ जाता है, तो उसमें कोई भी मनुष्य व्यवसाय कर सकता है। सट्टे में भी यही होता है। बाहरी लोग जिन्हें सट्टा बाजार का पूरा-पूरा ज्ञान नहीं रहता, सट्टोरियों के मुनाफे देखकर ललचा जाते हैं और सट्टा बाजार में लाभ उठाने की कोशिश करते हैं। अन्त में ये बाहरी लोग प्रायः सबके सब हानि ही उठाते हैं, क्योंकि उनमें न तो सट्टोरियों का विशेष ज्ञान रहता है और न उनकी तरह भविष्य का सही अंदाज। सट्टोरियों का एक बेईमान वर्ग भी रहता है। ये बेईमान सट्टोरिये भाग और पूर्ति की परिस्थितियों के बारे में एक झूठा वातावरण और झूठा मन फँलाने का प्रयत्न करते हैं। जैसे सट्टोरियों

का एक गट्ट मित्र बाजार में यह विश्वास जमा देता है कि वे भाव गिराने का प्रयत्न कर रहे हैं और इसी ध्येय से बहुत बड़ी मात्रा में माल बेच रहे हैं। परन्तु साथ ही चुपचाप अन्य तरीका से वे बित्री में बड़ी ज्यादा खरीद भी करते जा रहे हैं। अन्त में माल की पूरी या बहुत बड़ी मात्रा उनके हाथ में आ जायगी और वे उसके लिये एकाधि-कारी की तरह कीमत ले सकने हें। ये बाजार को मुट्ठी में बरने (corner) के उदाहरण हैं। इस तरह के कार्यों में बाजार में मूल्य में एकदम से बड़े-बड़े परिवर्तन होने लगते हैं, जो पहिटे नहीं होते थे।

सट्टा का नियन्त्रण (Regulation of Speculation)—सट्टे की जिन बुराइयों का ऊपर वर्णन कर चुके हैं, उनके कारण यह विवाद उठ खड़ा हुआ है कि सट्टा का नियन्त्रण होना चाहिये अथवा नहीं। प्रत्येक देश की सरकार नियन्त्रण की आवश्यकता स्वीकार करती है। परन्तु नियन्त्रण करने के लिये जो आवश्यक बातें बनलाई गई हैं, वे पर्याप्त नहीं हैं। एक तो जुआ के रूप में जो सट्टा होता है, वह कानून द्वारा रोका जा सकता है। परन्तु प्रत्येक कानून में कुछ-न-कुछ बन्दी या श्रुति तो रहती ही है, फिर बकीलों की विशाल बुद्धि की संतोरियों महायत्ना प्राप्त कर सकते हैं। कई देशों में कानून बनाये गये हैं, जो ऐसे सौदों को अमान्य समझते हैं, जो बेचल दिखाने के लिये बित्री के मोदे होते हैं। अधिकतर मुद्दी मोदे के रूप में जुआ होता है। यदि मुद्दी मोदा बन्द कर दिया जाय तो सायद जुआ रोका जा सके। परन्तु मुद्दी मोदे के लाभ भी महत्वपूर्ण होते हैं और हम उन्हें एकाएक ठुकरा नहीं सकते। इसलिये टॉडमिंग कहता है कि सबसे अच्छा उपाय यही होगा कि पूरे उद्योग का नैतिक स्तर उठाया जाय और सब प्रकार के जुआ के विरुद्ध जनमत तैयार किया जाय।

स्टॉक एक्सचेंजों में सट्टे सम्बन्धी जो बुराइयाँ आ जाती हैं, उन्हें दूर करने का तरीका यह है कि वे जो व्यवसाय सम्बन्धी नियम बनाने हैं, उनका सख्ती के साथ पालन किया जाय और आवश्यकता पड़ने पर और बड़े नियम बनाये जाय। यदि उत्पादन नियमित समय और नियमित ढंग पर करके उद्योग-भावा में होनेवाले परिवर्तनों को कम कर दें तो सट्टा कम हो जायगा। साथ ही जनमत बाहरी लोगों को, जो उसका विशेष ज्ञान नहीं रखते, सट्टा करना बन्द कर सकता है। परन्तु ये परोक्ष उपाय हैं और कार्यान्वित होने में काफी समय लगे।

स्नॅर'का कहता है कि बेईमानी का जो सट्टा होता है, उसे मिटाने के लिये एक भुक्तविग या माप्रना करनेवाला सट्टा (counter speculation) होना चाहिये। सरकार को एक एजेंसी स्थापित करनी चाहिये, जो उचित मूल्यों की एक सूची बनावे और सब प्रकार से प्रयत्न करे कि वास्तविक मूल्य उसी सूची मूल्य के बराबर रहें।

तेईसवां अध्याय

मूल्य सम्बन्धी पुराने सिद्धान्त (Older Theories of Value)

मूल्य का श्रम सम्बन्धी सिद्धान्त (Labour Theory of Value)—
मूल्य सम्बन्धी जिनने सिद्धान्त है, उन सबमें श्रम-सम्बन्धी सिद्धान्त सबसे पुराना है। इस सिद्धान्त के प्रधान प्रतिपादक आडम स्मिथ, रिकार्डों और कार्ल मार्क्स थे। पहिले हम आडम स्मिथ और रिकार्डों के विचारों का अध्ययन करेंगे, फिर कार्ल मार्क्स के।

संक्षेप में इस सिद्धान्त का आशय यह है कि किसी वस्तु का मूल्य दीर्घकाल में उसमें लगे हुए श्रम की मात्रा के अनुसार निर्धारित होता है। स्मिथ और रिकार्डों दोनों का कहना था कि किसी भी वस्तु में उपयोगिता सम्बन्धी मूल्य (value-in-use) होना चाहिये—अर्थात् उसमें उपयोगिता होनी चाहिये। परन्तु उपयोगिता मूल्य का कारण नहीं होती। वस्तुओं के मूल्य में जो अन्तर होता है, वह उनकी उपयोगिता में अन्तर के कारण नहीं होता, बल्कि उनमें जो श्रम की विभिन्न मात्राएँ लगी हुई हैं, उनके कारण होता है। उसने इस सम्बन्ध में एक बड़ा अच्छा उदाहरण दिया, जो विरोधात्मक होने हुए भी सही है। उसने कहा कि कई वस्तुओं का उपयोगिता सम्बन्धी मूल्य बहुत अधिक होता है (जैसे पानी का) परन्तु उनका विनिमय मूल्य बहुत कम होता है। इस सम्बन्ध में यह ध्यान रखना चाहिये कि आडम स्मिथ मूल्य के श्रम-सिद्धान्त का पक्का समर्थक नहीं था। उसका मत था कि यह सिद्धान्त इतिहास के आदिकाल में उपयोगी था और लागू होता था। फिर भी उसका मत था कि कुशल और दक्ष श्रम (highly esteemed labour) को अधिक मूल्य प्राप्त होगा। परन्तु आधुनिक काल में भूमि और अन्य साधनों के अलग कर देने पर यह सिद्धान्त लागू नहीं होता। इस सिद्धान्त के बदले में उसने उत्पादन के लागत मूल्य के सिद्धान्त को अधिक उपयोगी समझा। इसके विरुद्ध रिकार्डों का विश्वास था कि आधुनिक काल में भी किसी वस्तु का मूल्य उसमें लगे हुए श्रम की मात्रा के आधार पर निश्चित होता है।

कई कारणों से यह सिद्धान्त सतोषजनक नहीं है। पहिले तो यह प्रश्न उठता है कि श्रम के क्या माने जायेंगे? श्रम कई प्रकार का और कई वर्ग का होता है। जैसे शारीरिक, मानसिक, दक्ष और अदक्ष। हम दक्ष और अदक्ष श्रम की तुलना किस प्रकार करेंगे। यदि विभिन्न प्रकार के श्रम को हम एक मापदण्ड में नहीं माप सकते, तो हम उनकी आनुपातिक तुलना किस प्रकार करेंगे और उनका आनुपातिक मूल्य किस प्रकार निर्धारित

करेंगे। इसके सिवा श्रम की मात्रा काम की कुशलता या दक्षता और गहनता के अनुसार बदलती रहती है। इसलिए उनके लिये हम एक मापदण्ड कैसे पा सकते हैं? दूसरे, मान लो जूते का एक जोड़ा और कपड़े का एक टुकड़ा एक ही बाजार पर बेचा जाता है। क्या हम यह सकते हैं कि उनमें श्रम की मात्रा एक बराबर लगी? कभी नहीं। तीसरे, जो श्रम व्यर्थ जाता है, उसके सम्बन्ध में हम क्या कहेंगे? जो बन्पुए विक्री नहीं है, उनके उत्पादन में लग हुए श्रम का क्या होगा? मान लो एक दर्जी एक सूट बनाता है। जब वह तैयार हो जाता है, तो पता चलता है कि जिसके लिये वह सूट बना है, उसको वह फिट हो नहीं होता। तब तो उस सूट का मूल्य शून्य होता है, यद्यपि उसके बनाने में श्रम लगा है। चौथे, इस सिद्धान्त के अनुसार श्रम की कुछ मात्रा लगने के बाद जब बन्पु तैयार हो जाती है तब उसका मूल्य निर्दिष्ट हो जाता है। वह बदल नहीं सकता, क्योंकि उसमें लग हुए श्रम की मात्रा निर्दिष्ट है। परन्तु वास्तव में हम देखते हैं कि मूल्य में हमेशा परिवर्तन होते रहते हैं। इसलिए श्रम मूल्य निर्धारण नहीं कर सकता। अन्त में यह सिद्धान्त यह नहीं बतलाता कि जिन बन्पुओं का उत्पादन दुबारा नहीं हो सकता, उनका मूल्य किस प्रकार निर्दिष्ट होगा। जैसे, कोई कलाकार बड़ी सुन्दर मूर्ति बनाता है, कोई चित्रकार सुन्दर चित्र बनाता है, इन बन्पुओं का पुनर्निर्माण नहीं हो सकता। इनका मूल्य हम कैसे निर्दिष्ट करेंगे। मध्य यह है कि जो बन्पुए पूरति और पूरति के कारण किसी बन्पु के मूल्य पर प्रभाव डालती है, उनमें से श्रम केवल एक है। अन्य बातों के समान रहते हुए भी जिन बन्पु के उत्पादन में श्रम की मात्रा अधिक लगी है, उनका मूल्य उस बन्पु से कम हो सकता है, जिसके उत्पादन में कम श्रम लगा है। यही बात वास्तव में सत्य है। लेकिन वास्तविक जीवन में अन्य बातें कभी समान नहीं रहती। इसलिए इस सिद्धान्त को बिल्कुल त्याग देना ही अच्छा है।

मार्क्स का मूल्य सम्बन्धी सिद्धान्त (Marxian Theory of Value)—
 माधुनिक समाजवादी सिद्धान्त का काले मार्क्स जनक था और उसने मूल्य के श्रम-सिद्धान्त का पूँजीवादी प्रणाली पर आक्रमण करने का उपयोग किया। उसने/इंग्लैंड के विद्यालय पुस्तकालय 'ब्रिटिश म्यूजियम' में बैठकर बहुत दिनों तक अध्ययन किया, इसलिए ब्रिटिश अर्थशास्त्रियों का विशेषकर रिकार्डों का उस पर काफी प्रभाव पड़ा।

मार्क्स का कहना है कि किसी बन्पु के उत्पादन काल में जो श्रम की मात्रा खर्च होती है, उसके अनुसार उस वस्तु का मूल्य निर्धारण होता है (the value of a commodity is determined by the quantity of labour expended during its production)। उसने इस बात को अस्वीकार नहीं किया कि उस बन्पु में उपयोगिता भी होती चाहिये। इस बात का सामना उसने आडम स्मिथ के विरोधामक उदाहरण से किया कि कुछ बन्पुओं की उपयोगिता बहुत अधिक होती है, पर उनका मूल्य बहुत कम होता है। मार्क्स का मत था कि

मूल्य न केवल श्रम द्वारा निर्धारित होता है, बल्कि पूर्णतया श्रम पर निर्भर होता है।

परन्तु मूल्य का कुछ भाग पूजीपति हमेशा व्याज, किराया, 'समाज के लिये आवश्यक मुनाफा' इत्यादि के रूप में ले लेता है। इसीलिये मार्क्स ने श्रम' द्वारा मूल्य निश्चित पूजीवादी प्रथा की तीव्र निन्दा की है। जिस उद्देश्य के लिये होता है। उसने इस सिद्धान्त का उपयोग किया, उस पर हमें विद्वत्ता नहीं होता, परन्तु इस बात की ओर ध्यान देना आवश्यक है कि व्यवसाय के संगठनकर्त्ता और वैज्ञानिक आविष्कर्त्ता मूल्य में जो महत्वपूर्ण योग देते हैं, मार्क्स ने उसको बिल्कुल स्वीकार नहीं किया है।

मार्क्स के सिद्धान्त में वही सब दोष है, जो मूल्य सम्बन्धी श्रम सिद्धान्त में है। क्या विभिन्न प्रकार के श्रमों में कोई ऐसी समानता है, जिसे हम मूल्य निर्धारण का मापदण्ड मान सकें। पहिले तो मार्क्स 'श्रम सम्बन्धी समय' (labour time) और 'साधारण अदक्ष श्रम' (unskilled simple labour) का अध्ययन करता है। फिर अन्त में 'साधारण भाववाचक' 'मानुषिक श्रम' (simple abstract human labour) अथवा 'समाज के लिये आवश्यक श्रम' (socially necessary labour) को अपना मापदण्ड मान लेता है।

परन्तु इससे हम किसी तात्पर्य पर नहीं पहुँच पाते। सामाजिक दृष्टि से आवश्यक श्रम क्या है? इसे जानने के लिये हमें बाजार जाना चाहिये और देखना चाहिये कि उसके बदले में अन्य कितनी वस्तुएँ प्राप्त हो सकती हैं। परन्तु ऐसा करने से हमें उपयोगिता का प्रभाव स्वीकार करना पड़ेगा। यदि एक जुलाहे को एक कोयला खान के मजदूर से दुगुनी मजदूरी मिलती है, तो क्या हम यह कह सकते हैं कि सामाजिक आवश्यकता की दृष्टि से कोयला खान के मजदूर की और जुलाहे की मजदूरी में १ और २ का अनुपात है? इस प्रकार 'सामाजिक दृष्टि से आवश्यक' शब्दों का कुछ अर्थ नहीं लगता। परन्तु श्रम के गलत उपयोग के प्रश्न का समाधान मार्क्स ने बड़े साहसपूर्वक किया है। उसने साफ बतह दिया कि इस प्रकार के श्रम का कोई मूल्य न होगा। ऐसा कहना बिल्कुल उचित है। परन्तु मजदूरी बाटते समय यदि किसी मजदूर से कहा जाय कि उसके श्रम का गलत उपयोग हुआ है, इसलिये उसे कोई मजदूरी नहीं मिलेगी, तो क्या वह मान जायगा? इन कारणों से समाजवादियों ने भी इस सिद्धान्त को त्याग दिया है।

उत्पादन के लागत मूल्य का सिद्धान्त (Cost of Production Theory)- इस सिद्धान्त के अनुसार किसी वस्तु के उत्पादन के लागत मूल्य के आधार पर उसका मूल्य निश्चित होता है। इस सिद्धान्त और श्रम सिद्धान्त में यह अन्तर है कि यह सिद्धान्त किसी वस्तु के उत्पादन की लागत में श्रम के सिवा अन्य बातों को भी म्बीवार करता है, जैसे व्याज और साधारण मुनाफा। कुछ समय बाद मूल्य का श्रम-सिद्धान्त अपूर्ण समझा जाने लगा। श्रम-सिद्धान्त को पूर्ण बनाने या मनोपजनक बनाने के प्रयत्न में भीतर

नामक विद्वान ने धर्म की लागत में उत्पादन के एक अन्य साधन की भी लागत जोड़ दी । इस साधन को उसने निर्वेध (abstinence) के नाम से सम्बोधित किया । बाद में मिल ने जोखिम या सखरे (risk) को भी लागत का एक अंग मान लिया और मिल द्वारा लागत मूल्य के सिद्धान्त का पूर्ण विकास हुआ ।

मिल के मतानुसार दीर्घकाल में मूल्य उत्पादन की लागत द्वारा निर्दिष्ट होता है और उत्पादन की लागत में मजदूरों की मजदूरी, पूँजी पर ब्याज और उत्पादक का साधारण मुनाफा शामिल रहता है । बाजार भाव इस लागत मूल्य के आसपास या ऊपर-नीचे घुमा करता है । यदि किसी समय बाजार भाव एक इकाई के उत्पादन के मूल्य से बढ़ गया तो उसने उत्पादन बढ़ने की प्रवृत्ति होगी, जिससे माल की मात्रा बढ़ेगी और अब में कीमत गिरेगी । फल यह होगा कि भाव फिर से उत्पादन के लागत मूल्य के बराबर हो जायगा । इसके विपरीत यदि बाजार भाव लागत मूल्य से कम हुआ तो उत्पादन घटेगा और कीमत फिर बढ़ जायगी । इस प्रकार दीर्घकाल में प्रतियोगिता वस्तु की कीमत को उसके उत्पादन के मूल्य के बराबर रखेगी । लगान या किराया (rent) लागत का अंग नहीं माना जाता था, क्योंकि वह भेदात्मक अनिश्चित मुनाफा (differential surplus) समझा जाता था ।

यह सिद्धान्त भी अपूर्ण है, क्योंकि इसमें भी मूल्य का सिद्धान्त उचित रूप से नहीं समझा जा सकता । एक तो यह उपयोगिता के महत्वपूर्ण प्रभाव का विचार नहीं करता । केवल उत्पादन की लागत किसी वस्तु को मूल्य नहीं दे देती । मूल्य यह सिद्धान्त उपयोगिता होने के लिये उपयोगिता का होना आवश्यक है । जिस वस्तु की आवश्यकता नहीं थी, उसके बनाने में यदि कोई मनुष्य काफी खर्च करे तो इसमें उसे रक्का तो न मिल जायगा ।

“जिस देश में हमेशा लागत मूल्य के आधार पर किसी वस्तु का मूल्य निर्दिष्ट होगा, वह देश व्यवसायियों के लिये स्वर्ग हो जायगा, क्योंकि उसे अपनी गलतियों के लिये कभी सजा नहीं मिलेगी । यदि हम उपयोगिता पर विचार नहीं करते तो हम अपनी समस्या को अचूरी छोड़ देने हैं ।” दूसरे, इस सिद्धान्त में उन वस्तुओं का मूल्य निर्दिष्ट नहीं हो सकता, जिनका पुनरुत्पादन नहीं हो सकता । तीसरे, जब किसी वस्तु का उत्पादन हो चुकेगा, तब उसका लागत मूल्य निर्दिष्ट और अपरिवर्तनीय रहेगा । परन्तु मूल्य में हमेशा परिवर्तन होते रहते हैं । लागत मूल्य में परिवर्तन हो या न हो, वस्तु की कीमत गिर सकती है और उठ सकती है । इसलिये इस सिद्धान्त में मूल्य की मनोपजनन क्षमता नहीं होती । चौथे, इस सिद्धान्त द्वारा उन और मोस्त जैसी संपूर्ण उत्पादन की वस्तुओं का मूल्य निर्धारित नहीं हो सकता, क्योंकि इन वस्तुओं का उत्पादन

मूल्य अलग-अलग पक्की तरह नहीं जाना जा सकता। पाचवें, जिसे हम उत्पादन का लागत खर्च कहते हैं और जो मूल्य के बराबर है, समव लागत स्वयं मूल्य द्वारा है कि वह केवल प्रमुख लागत (prime cost) हो। निश्चित होनी है। अन्त में उत्पादन का लागत खर्च स्वयं मूल्य पर निर्भर रहता है। कीमत जितनी अधिक रहेगी, पूर्ति भी उतनी अधिक होगी। पूर्ति जितनी अधिक होगी, प्रति इकाई उत्पादन का लागत खर्च भी उसी के अनुसार कम या अधिक होगा। लागत खर्च, मूल्य और माग का पारस्परिक सम्बन्ध है। इसलिए यह कहना गलत है कि उत्पादन के लागत खर्च द्वारा मूल्य निश्चित होता है।

उपयोगिता सिद्धान्त (Utility Theory)—इस सिद्धान्त के अनुसार किसी वस्तु की उपयोगिता के आधार पर उसका मूल्य निश्चित होता है। जिन वस्तुओं की उपयोगिता अधिक है, उन्हें कम उपयोगितावाली वस्तुओं की अपेक्षा अधिक मूल्य प्राप्त होगा। इसी सिद्धान्त का अधिक मुधरा हुआ रूप सीमान्त उपयोगिता का सिद्धान्त (marginal utility theory) है। इस मत के अनुसार मूल्य उपयोगिता के आधार पर नहीं, बल्कि सीमान्त उपयोगिता के आधार पर निश्चित होता है। सीमान्त उपयोगिता का आगम उस उपयोगिता से है, जिसे उपभोक्ता खरीदने के लिये किसी तरह राजी हो जाता है। इंग्लैंड में जेवन्स इस सिद्धान्त का बड़ा भारी प्रतिपादक था। केवल उपयोगिता होने से मूल्य उत्पन्न नहीं हो सकता। पूर्ति की मात्रा में भी कुछ सीमा होने की चाहिये। नहीं तो उपयोगिता होते हुए भी उस वस्तु के लिये कोई कुछ दाम न देगा। इसी प्रकार कुछ ऐसी वस्तुएँ होती हैं, जिनकी उपयोगिता बहुत अधिक होती है, पर उनका मूल्य बहुत कम होता है। पानी इसका उदाहरण है। सीमान्त उपयोगिता के सिद्धान्त में ये दोष नहीं आ पाते।

अर्थशास्त्रियां न गलती यह की कि उन्होंने उपयोगिता अथवा सीमान्त उपयोगिता को मूल्य का कारण बना दिया। लेकिन सीमान्त उपयोगिता उपयोगिता स्वयं मूल्य मूल्य निश्चित नहीं करती। वह खुद भी मूल्य द्वारा निश्चित पर निर्भर है। जितनी अधिक पूर्ति होगी, उतनी कम सीमान्त उपयोगिता होगी। लेकिन किसी वस्तु की पूर्ति उसकी कीमत पर निर्भर होती है। सच तो यह है कि मूल्य, पूर्ति और माग में से किसी एक को दूसरे का कारण नहीं कह सकते। एक का प्रभाव बाकी दो पर पड़ता है और उन दो का प्रभाव उस एक पर पड़ता है। इसी प्रकार के परस्पर प्रभाव डालती हैं और प्रभावित होती हैं।

यद्यपि यह सिद्धान्त मूल्य को मनुष्य की आवश्यकताओं पर आधारित करता है, यद्यपि यह सही है। सीमान्त उपयोगिता का सिद्धान्त अर्थशास्त्र के लिये एक बड़ा

उत्प्रेक्षणी काम करता है, वह मूल्य पर पड़ने वाले दो उपयोगी प्रभावों को—अर्थात् उपयोगिता और दुर्लभता (scarcity) को एक साथ निश्चित कर देता है। लेकिन इस सिद्धान्त के आधार पर यह कहना कि मूल्य सीमान्त उपयोगिता द्वारा निश्चित होता है सही नहीं है। मूल्य सीमान्त उपयोगिता को बेवज्र मानना है। वन, यही सत्य है।

परिशिष्ट

उदासीनता वक्र रेखाओं पर एक टिप्पणी (A Note on Indifference Curves)

उत्प्रेक्षणी के आधार पर मूल्य का ज्ञान सिद्ध होता है, उनकी इसपर हाल में अल्पवना हुई है। कहा जाता है कि मार्शल ने उपयोगिता की जो व्याख्या की है, उसका मूल आधार यह है कि एक उत्प्रेक्षणी एक समय केवल एक वस्तु खरीदेगा और हमारा काम इस वस्तु की विभिन्न इकाइयों की उपयोगिता मानना है। उत्प्रेक्षणी के सिद्धान्त में यह अनुमान यथार्थवादी नहीं सिद्ध होता, क्योंकि उत्प्रेक्षणी एक ही समय पर लम्बर सम्बन्धी कई वस्तुओं को चाहते हैं। फिर यह व्याख्या मान लेनी है कि विभिन्न प्रकार की उपयोगिताएँ नापी जा सकती हैं। यदि असम्भव नहीं तो ऐसा करना बहुत कठिन है। इसलिए ऐसी व्याख्या करना अच्छा होगा, जिसमें ये सब कठिनाइयाँ न हों। उदासीनता वक्र रेखाएँ इसी प्रकार की व्याख्या करने का प्रयत्न करती हैं। यह एक रेखागणित की रीति है। सबसे पहिले इन प्रयोगों को एड्जवर्थ (Edgeworth) ने अपनी पुस्तक 'मैथेमटीकल साइकिलिक्स' ('Mathematical Psychics') में किया था और बाद में पारेटो (Pareto) ने इस रीति में अधिक उन्नति की।

यह व्याख्या इस अनुमान से प्रारम्भ होती है कि एक उत्प्रेक्षणी एक वस्तु के बदले दूसरी वस्तु का उत्प्रेक्षणी कर सकता है। यह बात अधिकतर वस्तुओं पर लागू होती है। यदि वह एक वस्तु (मान लो एक जोड़ी घोंगी) के बदले दूसरी वस्तु (मान लो एक कमीज) का उत्प्रेक्षणी कर सकता है, तो उसे ऐसी कई वस्तुएँ मिल सकती हैं, जिनमें वह आस में बदल सकता है। उदाहरण के लिये वह १० इकाइयाँ घोंगियों की ओर = इकाइयाँ कमीजों की, ११ इकाइयाँ घोंगियों की ओर = इकाइयाँ कमीजों के बदले में ले सकता है। इस प्रकार बदले की एक सूची तैयार की जा सकती है। जैसे—

१२ इकाइया धोतियों की और २ इकाइया कमीजों की ।

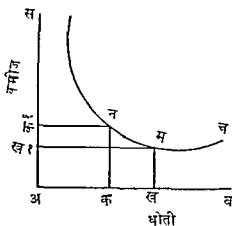
११ इकाइया धोतियों की और ३ इकाइया कमीजों की ।

१० इकाइया धोतियों की और ५ इकाइया कमीजों की ।

९ इकाइया धोतियों की और ८ इकाइया कमीजों की ।

इत्यादि, इत्यादि ।

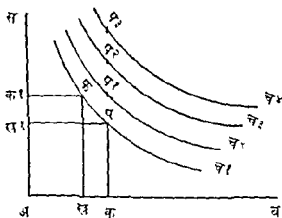
हम अ, ब रेखा पर धोतियों की इकाइया मापेंगे और अ, स रेखा पर कमीजों की इकाइया । अब हम एक ऐसी वक्र रेखा खींच सकते हैं, जो इन इकाइयों के बिन्दुओं को जोड़ेगी ।



चित्र न० १५

च वक्र रेखा उपभोक्ता की पसन्दगी बतलानी है कि वह कितनी धोतियों और कमीजों की इकाइयों का जोड़ा पसन्द करेगा । वक्र रेखा पर न और म दो बिन्दु ले लो । उपभोक्ता अ, ख धोतियों और अ, ख१ कमीजों का जोड़ा पसन्द करेगा । उसके बदले में वह अ, क धोतिया और अ, क१ कमीजों का जोड़ा भी ले सकता है । ये दो प्रकार के जोड़े उन्हे समान रूप से पसन्द हैं और वह इन सम्बन्ध में उदासीन है कि उसे कौन-सा जोड़ा मिलता है । शर्त केवल यह है कि दोनों बिन्दु उसी वक्र रेखा पर होने चाहिये । इस वक्र रेखा को उदासीनता की वक्र रेखा कहते हैं । यह रेखा धुमावदार (negative slope) होती है, क्योंकि जैसे-जैसे एक वस्तु की मात्रा बढ़ती है, वैसे-वैसे दूसरी वस्तु की मात्रा कम होती है । यदि ऐसा न हो तो दो जोड़े उसे एक समान पसन्द न होंगे । उपभोक्ता को १० इकाई धोतियों और ५ इकाई कमीजों का जोड़ा उतना ही पसन्द है जितना ९ इकाई धोती और ८ इकाई कमीजों का जोड़ा । लेकिन १० इकाई धोती और

५ इकाई बमीज के जोड़ की अपेक्षा १० इकाई धोती और ६ इकाई बमीज का जोड़ा उम्मेद नहीं अधिक पसन्द आयेगा। वक्र रेखा का ढाल एक वस्तु को दूसरी से बदलने की सीमान्त दर (marginal rate of substitution) द्वारा निर्दिष्ट होगा। धोती को बमीज से बदलने की सीमान्त दर बमीज की उन इकाइयों के बराबर है, जो बि धोती की सीमान्त इकाई से अधिक हो। उपभोक्ता के पास जैसे-जैसे बमीजों की संख्या बढ़ती है, वैसे-वैसे यह दर भी बढ़ती जाती है। ऊपर हमने जो उदाहरण लिया है, उसमें उपभोक्ता के पास धोतियों की १२ इकाइयां होती हैं और बमीजों की २ इकाइया। तब बमीज की एक इकाई धोती की एक इकाई से बदली जा सकती है। लेकिन जब



चित्र नं० १६

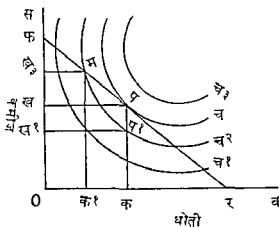
उसके पास धोतियों की ११ इकाइयां और बमीजों की ३ इकाइयां होती हैं, तब वह धोती की एक अतिरिक्त इकाई पाने के लिये बढ़ने में बमीजों की ३ इकाइयां मागेगा। अर्थात् बिना उपभोक्ता के पास जितनी अधिक बमीजें और जितनी कम धोतियां होंगी, उतना कम वह धोतियों के बढ़ने में बमीजें लेना पसन्द करेगा। इसका कारण घटती उपयोगिता का नियम है, जिसे हम यही व्याख्या के अनुसार हम घटती हुई सीमान्त का नियम (law of diminishing marginal substitutability) कहते हैं।

इसलिये प्रत्येक उदासीनता वक्र रेखा जो वस्तुओं का एक जोड़ा मिलाती है और उपभोक्ता उस जोड़े की दोनों वस्तुओं को एक समान पसन्द करता है। यदि हमें उपभोक्ता की पसंदगी और दर मालूम हो जाय, तो हम चाहे जितनी उदासीनता वक्र रेखाएँ खींच सकते हैं।

यदि 'अ' और 'व' दो बिन्दु एक ही उदासीनता वक्र रेखा पर हैं, तो इसमें मालूम होगा

है कि उपभोक्ता को अ, व इकाइया धोती + अ क१ इकाइया कमीज का जोड़ा उतना ही पसन्द रहेगा, जितना अ, ख इकाइया धोती + अ ख१ इकाइया कमीज का जोड़ा। अर्थात् इन दोनों प्रकार के जोड़ों में से उसे कोई भी मिल जाय उसकी पसन्दगी एक-सी रहेगी। परन्तु यदि प और प१ बिन्दु दो वक्र रेखाओं पर होते हैं, तो उपभोक्ता च१ वक्र रेखा की अपेक्षा च२ वक्र रेखा पर कोई भी जोड़ा पसन्द करेगा। इसी प्रकार च३ वक्र रेखा पर वह च२ वक्र रेखा की अपेक्षा कोई भी जोड़ा पसन्द करेगा। इसी प्रकार यह क्रम बढ़ता जायगा।

उदासीनता वक्र रेखाओं की व्याख्या एक बड़ा शक्तिशाली और उपयोगी औजार है। इस व्याख्या का एक बड़ा अच्छा गुण यह है कि उसे यह नहीं मानना पड़ता कि उपयोगिता को हम वजन या मात्रा के रूप में माप सकते हैं। केवल यह मान लेना आवश्यक



चित्र न० १७

होता है कि दो वस्तुओं के दो जोड़ों की कुल उपयोगिता उसकी वक्र रेखा पर बही रहती है। इसलिये इस व्याख्या की सहायता में हम कई कठिनाइयाँ हल कर सकते हैं। मान लो एक व्यक्ति की कुछ आमदनी है (मान लो ५० रु०) जो वह दो वस्तुओं पर खर्च करेगा। ये दो वस्तुएँ धोती और कमीजें हैं। उपभोक्ता के लिये कीमतें निश्चित हैं। उसके खरीदने में उनमें कोई परिवर्तन नहीं होगा (बाजार में प्रायः ऐसा ही होता है।) चित्र न० १७ में अ, ब रेखा धोतियों की इकाइयाँ बतलाती है और अ, स रेखा कमीजों की इकाइयाँ बतलाती है। यदि उपभोक्ता अपनी कुल आमदनी धोतियों पर खर्च करता है, तो वह धोतियों की अ, र इकाइयाँ खरीदेगा। कुल आमदनी (५० रु०) में धोतियों की कीमत (प) का भाग देने से यह मालूम हो जायगा। यदि वह कुल आमदनी कमीजों पर खर्च

करता है तो वह बर्मीजा की अ, फ इकाइया खरीदेगा। यदि फ और र को एक सीधी रेखा में जोड़ दें तो फ, र रेखा धोनियों और बर्मीजों के वे सब जोड़े बनलानी है, जो उपभोक्ता विभिन्न कीमतों पर ५० रुपये में खरीदेगा। इस रेखा को कीमत रेखा (price line) कहते हैं। कीमत रेखा का ढाल $\frac{अ,फ}{अ,र}$ है। अब

आमदनी

$$\frac{अ,फ}{अ,र} = \frac{\text{बर्मीजा की कीमत } प,}{\text{आमदनी}} = \frac{प}{प,}$$

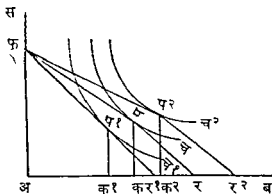
धोनिया की कीमत प

बर्मीजा की पारस्परिक कीमतें बनलानी हैं।

इसके बाद अब हम च१, च२ और च३ उदासीन वक्र रेखाएँ खींचते हैं, जो उपभोक्ता की विभिन्न जाड़ा के लिये समन्दगी बनलानी हैं। इनमें से दो रेखाएँ कीमत रेखा को दो बिन्दुओं पर काटती हैं। तीसरी वक्र रेखा च कीमत रेखा को प बिन्दु पर छूती है और चौथी वक्र रेखा च३ कीमत रेखा के बहुत ऊपर है। प बिन्दु जहाँ च वक्र रेखा कीमत रेखा को छूती है, उसकी समन्दगी का सबसे अच्छा जोड़ा बनलानी है। अर्थात् वह जोड़ा उपभोक्ता को सबसे अधिक समन्द आवेगा। चित्र न० १७ में यह भाफ जाहिर हो जाता है। नीचे की च१ और च२ वक्र रेखाओं पर के कोई भी जोड़े ऊपर की वक्र रेखा च के जोड़ों की अपेक्षा कम समन्द आवेंगे। च२ वक्र रेखा में हम समझ सकते हैं कि उपभोक्ता को अ, फ इकाई धोनी + प१ फ इकाई बर्मीजों का जोड़ा उतना ही पसन्द होगा, जितना अ, क१ धोनी + म क१ बर्मीजों का जोड़ा। ये दोनों जोड़े उसे एक समान समन्द होंगे। परन्तु अ, क इकाई धोनी + प क इकाई बर्मीजों का जोड़ा उसे अ, क इकाई धोनी + प१ फ इकाई बर्मीजों के जोड़े की अपेक्षा अधिक समन्द होगा। अर्थात् वह दूसरे की अपेक्षा पहला जोड़ा ही चाहेगा। इसलिये ऊपर की वक्र रेखा च पर उसे कोई भी जोड़ा नीचे की वक्र रेखाओं च१ और च२ के जोड़ों में अधिक समन्द होगा। हा, यह बात अवश्य है कि सबसे ऊपर की उदासीनता वक्र रेखा च३ पर कोई भी बिन्दु च वक्र रेखा के किसी जोड़े में अधिक समन्द का जोड़ा बनलानेगा। लेकिन चूँकि उपभोक्ता की आमदनी ५० रुपये पर बधी है, इसलिये च३ वक्र रेखा के किसी भी जोड़े को खरीदने के लिये वह काफी न होगी। इसलिये जब उपभोक्ता की आमदनी बधी हुई है, तब च वक्र रेखा पर प बिन्दु उसको सबसे अच्छा जोड़ा बनलाना है। अपने ५० रुपये की आमदनी में वह अ, क इकाइया धोनिया की और प, क इकाइया बर्मीजा की खरीदेगा।

जब धोनिया की कीमत बढ़ेगी, तो उसी आमदनी में उपभोक्ता धोनियों की कम मात्रा खरीदेगा। चूँकि बर्मीजा की कीमत अ, फ अर्थात् वही रहनी है, इसलिये पूरी आमदनी में खरीदी जानेवाली बर्मीजों की इकाइया भी वही रहेंगी। परन्तु धोनिया

की इकाइया अ, र से घटकर अ, र१ हो जायगी। अब फ, र१ नई कीमत रेखा हो जायगी जैसा कि चित्र न० १८ से मालूम होता है, इस रेखा को एक दूसरी वक्र रेखा प१ बिन्दु पर छुएगी और अब उपभोक्ता अ, क१ इकाई घोती-प१ क१ इकाई कमीजें, अ, क इकाई घोती-प, क इकाई कमीजों के बदले में खरीदेगा। यदि घोटियों के दाम गिरते हैं तो उपभोक्ता घोटियों की अधिक इकाइया खरीद सकता है (अर्थात् अ, र से अधिक) और फ र२ नई कीमत रेखा हो जायगी। यह रेखा ऊपर की उदासीनता वक्र रेखा से प२ बिन्दु पर मिलती है। इसलिये अब उपभोक्ता अ, क२ इकाई घोती-प२ क२ इकाई कमीजें



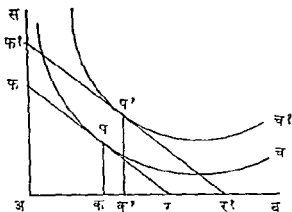
चित्र न० १८

खरीदेगा। घोटियों की कीमत में परिवर्तन होने के कारण यदि कीमत रेखा की सब स्थितिया अंकित की जाय, तो इन स्थितियों के बिन्दुओं को जोड़ने से जो रेखा बनेगी, वह घोटियों की मांग रेखा होगी और उसका पारस्परिक सम्बन्ध कमीजों की कीमत से होगा।

चित्र न० १९ में यह बतलाया गया है कि आमदनी में परिवर्तन होने में उपभोक्ता दो वस्तुओं के जोड़े किम जिस अनुपात में खरीदेगा।

अब उसकी आमदनी ५० रुपया है, तो कीमत रेखा पहिले की तरह फ, र है। प बिन्दु जिस पर च उदासीनता वक्र रेखा फ, र को छूती है घोटियों और कमीजों का सबसे अच्छा जोड़ा या अनुपात बतलाता है। इसमें शर्त यही है कि आमदनी वही रहे और दोनो वस्तुओं की कीमतें वही रहें। अब मान लो आमदनी बढ़कर ७५ रुपया हो जाती है और कीमत वही रहती है, जो पहिले थी तो अब उपभोक्ता अ, र१ इकाइया घोती की (अ, र की जगह) अथवा अ, फ१ इकाइया कमीज की (अ, फ की अपेक्षा) खरीद सकता है। अब नई कीमत रेखा फ१, र१ ऊपर की उदासीनता रेखा च१ से प१ बिन्दु पर मिलती है। अब उपभोक्ता के लिये नई साम्य स्थिति प१ बिन्दु है। इस बिन्दु पर वह अ, फ१ इकाई घाती-प१, क१

इकाई कमीजा की खरीद सकता है। प और प' बिन्दुओं को जोड़नेवाली रेखा बनलावेगी कि यदि कीमत वहीं रहती है और आय बढ़ानी है तो उपभोग में किस प्रकार परिवर्तन होता है। इस वक्र रेखा की बिन्दु न० १८ की वक्र रेखाओं से तुलना करने से यह पता चलेगा कि बिन्नी होने पर किमी वस्तु की कीमत पर परिवर्तनों का क्या प्रभाव पड़ता है। जब घोटिया की कीमत अपने पहिले स्तर से गिरती है तो उपभोक्ता प्रायः अधिक मात्रा में घोटिया खरीदेगा। यह दो प्रकार से होता है। किमी वस्तु की कीमत गिरना एक आदमी के लिये आमदनी बढ़ने के बराबर है। इसलिये नई कीमत रेखा अब क, र चलकर

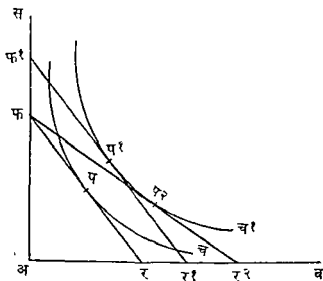


चित्र न० १९

क, र हो जाती है। और उपभोक्ता भी एक ऊँची उदासीनता वक्र रेखा च१ पर पहुँचता है। यह रेखा क, र कीमत रेखा की प१ बिन्दु पर छूती है। इसे 'आय का प्रभाव' ('income effect') कहते हैं। दूसरे जब कमीजा की अपेक्षा घोटियों की कीमत गिरती है, तो उपभोक्ता कमीजा के बदले घोटिया खरीदेगा। इसे 'प्रतिस्थापन प्रभाव' ('substitutional effect') कहते हैं। तब उपभोक्ता प१ से प२ पर आ जाएगा, जिस पर वक्र रेखा क, र२ कीमत रेखा की छूती है।

हम कह चुके हैं कि जब आय बढ़ती है, तब उपभोक्ता दोनों वस्तुओं को अधिक मात्रा में खरीदता है। लेकिन कुछ उदाहरण ऐसे भी हो सकते हैं, जब उपभोक्ता आय बढ़ने पर किसी वस्तु को कम मात्रा में खरीदेगा। अर्थात् अपनी खरीद घटा देगा। इन्हें घटिया वस्तु की वस्तुएँ कहते हैं। इनका उपयोग कम आयवाले मनुष्य करते हैं। जब किसी आदमी की आमदनी बढ़ जाती है, तो वह उनके बदले बढ़िया वस्तु की वस्तुओं का उपयोग करने लगता है।

अभी तक हमने उदासीनता वक्र रेखाओं का अध्ययन दो वस्तुओं का आधार लेकर किया है। यदि उपभोक्ता तीन वस्तुएं खरीदता है, तो भी हम आसानी से इस आधार पर अध्ययन कर सकते हैं और इस रीति का उपयोग कर सकते हैं। तब हमें विभिन्न पसन्दगी के पारस्परिक जोड़े दिखाने के लिये ऐसे चित्र या पदार्थ चाहिये, जिनमें तीन दिखाए हों। तब हम जो वक्र रेखाएं खींचेंगे उनका आकार कुछ ऐसा होगा 'जैसे सड़क के कोने की तीन वाजुओं पर तस्तरिया रखी हों।' परन्तु यदि कई वस्तुओं की कीमतों में एक ही अनुपात में परिवर्तन होता है, तो हम उन सब वस्तुओं को एक वस्तु मान सकते हैं। तब हम किसी वस्तु की परिभाषा इस प्रकार कर सकते हैं कि कोई वस्तु वस्तुओं का वह वर्ग है, जिसमें उन वस्तुओं की कीमतों में आनुपातिक परिवर्तन होने है।¹ इसलिये यदि हम वे विभिन्न



चित्र न० २०

समूह में मजदूरी की दर में आनुपातिक परिवर्तन होने हैं, तो हम श्रम को एक वस्तु की तरह मान सकते हैं।

हम बाजार माग की वक्र रेखा भी खींच सकते हैं। बाजार में किसी वस्तु की माग होती है, वह कुछ व्यक्तियों के समूह की कुल माग होती है। इसलिये उममें लगभग वही विशेषताएं रहती हैं, जो कि प्रत्येक व्यक्ति की माग रेखा में रहती हैं। इनमें से कुछ

1 Hicks. Value and Capital, pp 33-4

विनोदनाए ध्यान देने योग्य हैं। यदि किसी वस्तु की कीमत में परिवर्तन होता है, तो उसकी मांग पर दो प्रकार के असर पड़ेंगे। एक आय का प्रभाव और दूसरा बदलने का या प्रतिस्थापन का प्रभाव। घोटियों की कीमत गिरने पर प्रत्येक व्यक्ति कमोजों के बदले घोटिया खरीदने का प्रयत्न करेगा। यह प्रतिस्थापन प्रभाव सब व्यक्तियों पर प्रभाव डालेगा। अर्थात् सब लोग उसका अनुसरण करेंगे। इसलिये समूह की प्रतिस्थापन क्रिया भी उसी प्रकार की होगी जैसी व्यक्तियों की होती है। लेकिन आय प्रभाव में हम इस प्रकार का अनुमान नहीं लगा सकते। बाजार में कुछ व्यक्ति एक वस्तु को घटिया समझ सकते हैं और दूसरे उसे साधारण किम्ब की समझ सकते हैं। अर्थात् पहिला समूह उस वस्तु को कम मात्रा में खरीदेगा और दूसरा समूह साधारणतः अधिक मात्रा में खरीदेगा। इसलिये बाजार में हम आय प्रभाव के बारे में निश्चित नहीं रह सकते। परन्तु जो लोग किसी वस्तु को बाजार में खरीदने हैं यदि वे अपनी आय का बहुत कम अंश उस पर खर्च करते हैं तो आय प्रभाव नगण्य हो जाता है। इसलिये यदि बाजार में कोई वस्तु अधिकांश लोगों के लिये घटिया किम्ब की नहीं है, तो उसको बाजार भाग की रखा हमेशा नीचे की ओर झुकेगा। साधारणतः प्रतिस्थापन प्रभावही प्रधान रहेगा और यदि बड़े-बड़े औद्योगिक आय प्रभाव होता है (जैसे कि घटिया भाल के सम्बन्ध में) तो वह बड़े प्रतिस्थापन प्रभाव द्वारा हटाया जा सकता है।

चौबीसवां अध्याय

वितरण की प्रकृति

(The Nature of Distribution)

वितरण की प्रकृति ? (What is Distribution?)—वितरण का सम्बन्ध किसी देश के कुल उत्पादन का वितरण उत्पादन के विभिन्न साधनों में करने से है। भूमि, पूँजी और सगठन एक साथ मिलकर देश के प्राकृतिक साधनों का उपयोग करते हैं और प्रति वर्ष एक निश्चित मात्रा में सामान और सेवाओं का उत्पादन करते हैं। तब ये दोनों वस्तुएँ उन साधनों में पारिथमिक की भाँति विभक्त की जाती हैं। इसलिये उत्पादन के जितने साधन हैं, उतने ही भाग वितरण के होते हैं। भूमि के भाग को मजदूरी कहते हैं। पूँजी के भाग को व्याज कहते हैं। भूमि के भाग को मजदूरी कहते हैं और सगठन के भाग को मुनाफा या लाभ कहते हैं। ध्यान रहे कि अर्थशास्त्र में वितरण का अर्थ व्यक्तिगत आय के वितरण से नहीं है कि किसी व्यक्ति की आय किस प्रकार विविध होती है।

वितरण के सिद्धान्त में दो प्रकार के प्रश्न रहते हैं : एक तो यह कि किस वस्तु का वितरण होना है ? और दूसरा यह कि उसका वितरण किस प्रकार होगा ?

राष्ट्रीय आय (National Income)—एक निश्चित काल में उत्पादन के साधनों में जो मात्रा बाटी जाती है उसमें उस काल में देश में उत्पादित कुल सामान और उपयोग की हुई कुल सेवाएँ शामिल रहती हैं। हा, इनमें राष्‍ट्रीय आय की परिभाषा से मशीनों आदि उत्पादन के साधनों के टूटने-फूटने और मूल्य ह्रास का खर्च पहिले काट लिया जाता है। राष्‍ट्रीय आय का अध्ययन या तो विस्तृत दृष्टिकोण से किया जा सकता है या सकीर्ण दृष्टिकोण से। विस्तृत रूप में लेने से उसमें एक वर्ष में उत्पादित कुल वस्तुएँ और सेवाएँ शामिल हो जाती हैं। सकीर्ण रूप में विचार करने से उसमें केवल वस्तुएँ और सेवाएँ शामिल होती हैं, जिनका विनिमय मुद्रा में होता है। पिगू के मतानुसार “राष्‍ट्रीय आय किसी देश की वास्तविक आय (objective income) का, इसमें विदेशों से प्राप्त आय भी शामिल रहती है, वह भाग है, जो मुद्रा द्वारा मापी जा सकती है।”^१ लाई स्टाम्प ने भी इस प्रकार की परिभाषा दी है।

दूसरी परिभाषा पर ध्यान देने से हम देखते हैं कि हम केवल उन्ही वस्तुओं और सेवाओं पर विचार कर सकते हैं, जो वास्तविक (objective) हैं और मुद्रा से बदली जा सकती हैं। इस प्रकार कोई मनुष्य अपने लिये जो काम इस व्यवस्था की सीमाएं करता है अथवा कुटुम्ब के लोगों और मित्रों के लिये जो काम मुफ्त में करता है, स्वयं अपनी वस्तुओं से जो लाभ उठाता है अथवा सार्वजनिक सम्पत्ति से जो लाभ पाता है, जैसे कर-रहित पुलों, सड़कें इत्यादि वे सब राष्‍ट्रीय आय के अंश नहीं कहे जा सकते। ध्यान रहे कि इस प्रकार की परिभाषा से विरोधात्मक बातें पैदा होती हैं। जिन वस्तुओं का मुद्रा से विनिमय होता है और जिनका विनिमय नहीं होता, उनके बीच में एक दीवाल-सी खड़ी हो जाती है, जो उन दोनों को अलग-अलग रखती है। वास्तव में ऐसा कोई अन्तर होता नहीं है। इस सम्बन्ध में प्रोफेसर पिगू ने एक बड़ा मजेदार उदाहरण दिया है, जो इस प्रकार की परिभाषा की विरोधी भावनाएँ बतलाता है। यदि कोई मनुष्य अपनी नौकरानी से शादी कर लेता है, तो राष्‍ट्रीय आय घट जाती है। शादी के पहिले नौकरानी सेवा-कार्य करती थी, जिसके लिये उसे मजदूरी मिलती थी। यह मजदूरी राष्‍ट्रीय आय का अंश थी। शादी के बाद वह सेवा-कार्य तो उसी प्रकार करती है, पर उसे मजदूरी नहीं मिलती। इसलिये उसका सेवा-कार्य उसी प्रकार रहते हुए भी राष्‍ट्रीय आय में कमी हो गई, क्योंकि अब उसकी सेवाओं का मुद्रा में विनिमय नहीं होता। परन्तु इन विरोधों और सीमाओं के रहते हुए भी

अर्थशास्त्री प्रायः राष्ट्रीय आय की परिभाषा मुद्रा के रूप में स्वीकार कर लेते हैं।

राष्ट्रीय आय दो प्रकार से मापी जा सकती है। एक तो हम उसे उन सब वस्तुओं और सेवाओं के मूल्य के बराबर कर सकते हैं, जो एक वर्ष में उत्पादित होते हैं। अथवा उन सब वस्तुओं और सेवाओं के मूल्य को राष्ट्रीय आय में गिन सकते हैं, जिनका वर्ष भर में अन्तिम रूप में उपभोग होता है। मार्शल ने राष्ट्रीय आय की परिभाषा पहिले प्रकार से की है। "किसी देश की पूँजी और धन उसके प्राकृतिक साधनों का उपयोग करके प्रति वर्ष वस्तुओं का एक निश्चित या नगद समूह (net aggregate) उत्पन्न करते हैं। इस समूह में जड़ और भाववानक वस्तुएँ तथा सब प्रकार की सेवाएँ शामिल रहती हैं।" कुल वार्षिक उत्पादन से हमें उत्पादन साधनों जैसे मशीनों इत्यादि के टूटने-फूटने और चिसने तथा मूल्य ह्रास के लिये एक निश्चित रकम अवश्य घटानी चाहिये तथा विदेशों में लगी हुई पूँजी से जो नगद आय होती है, वह अवश्य जोड़नी चाहिये। मार्शल के मतानुसार यह वर्ष भर की वास्तविक राष्ट्रीय आय होती है। परन्तु फिशर के मतानुसार मार्शल की व्याख्या में कई ऐसी बातें शामिल हैं, जो उद्योग में नहीं होनी चाहिये। मजदूरी राष्ट्रीय आय एक वर्ष के नगद उत्पादन का वह अंश है, जो उस वर्ष में प्रत्यक्ष रूप से (उत्पादन नहीं) उपभोग की जाती है। एक उदाहरण से इन दोनों परिभाषाओं का अन्तर समझ में आ जायगा। मान लो, एक वर्ष में एक मशीन बनाई गई। मार्शल की राय में उस मशीन का मूल्य, ह्रास का खर्च काटकर, उस वर्ष की राष्ट्रीय आय में शामिल होनी चाहिये। परन्तु फिशर के मत में कुल मूल्य नहीं, बल्कि कुल मूल्य का वह अंश जिसका उस वर्ष में उपभोग किया गया है, शामिल किया जाना चाहिये। यदि पदार्थ की दृष्टि से देखा जाय तो फिशर की परिभाषा अधिक तर्कपूर्ण और दुष्ट है। परन्तु इस परिभाषा के अनुसार राष्ट्रीय आय का वास्तविक हिसाब लगाने में कई कठिनाइयों का सामना करना पड़ेगा। क्योंकि एक वर्ष में जितनी वस्तुओं और सेवाओं का उत्पादन होता है, उनकी सूची तैयार करना वास्तव में उपभोग की गई वस्तुओं और सेवाओं की सूची बनाने से कहीं अधिक सरल है। इसलिये मार्शल की परिभाषा सिद्धान्त की दृष्टि से त्रुटिपूर्ण रहने हुए भी उपयोग की दृष्टि से अधिक अच्छी नहीं है।

राष्ट्रीय आय का हिमाय तीन रीतियों से लगाया गया है। पहिली रीति यह है कि एक वर्ष में कृषि तथा वारखानों इत्यादि में उत्पादित होनेवाले माल का मूल्य आका जाय और उसमें कुछ रकम उत्पादन साधनों के मूल्य ह्रास आय गिनने की रीतियों के रूप में घटा दी जाय। दूसरी रीति यह है कि जो लोग आय कर देते हैं, उनकी आय एक साथ जोड़ी जाय और जो आय कर नहीं देते, उनकी आय एक साथ जोड़ी जाय। तीसरी रीति यह है कि लोगों की उनके पैसों के अनुसार गणना की जाय, जिससे विभिन्न प्रकार के उत्पादक कार्यों में लगे हुए लोगों की आय मालूम हो जायगी। लोगों की कुल आय का जोड़ राष्ट्रीय आय

के बराबर हानी चाहिये । आय के इस जोड़ में हमें वह रकम नहीं शामिल करनी चाहिये, जिसके लिये कोई श्रम या सेवा नहीं की गई जैसे कि देश के अनुत्पादक कर्जों पर व्याज, वृद्धावस्था सबधी पेंशन, बेईमानी और बोखेबाजी से कमाया दुबारा गिनने की सभावना हुआ धन इत्यादि । इसके सिवा यह भी ध्यान रहे कि एक वस्तु या आय दो बार न गिनी जाय । इस सम्बन्ध में बड़ी कठिनाइया का सामना करना पड़ता है । लाई स्टाम्प ने इस प्रकार का एक उदाहरण दिया है । मान लो एक बैरिस्टर अपने एक क्लर्क की सहायता से २०,००० रुपया कमाता है और क्लर्क को वह १२०० रुपया प्रति वर्ष देता है । अब प्रश्न यह है कि राष्ट्रीय आय में हम केवल २०,००० रुपया गिनें या २१,२०० रुपया ? यदि हम २१,२०० रुपया अपनी गिनती में शामिल करते हैं तो यह कहा जा सकता है कि हमने उन्ही सेवाओं को दुबारा गिन लिया है और इससे राष्ट्रीय आय अनावश्यक रूप में बढ़ गई है । क्योंकि यदि हम यह मानते हैं कि बैरिस्टर अपने क्लर्क की सहायता से २०,००० रुपया महीना कमाता है, तो क्लर्क की सेवाओं का मूल्य २०,००० रु० में शामिल हो जाता है । अब क्लर्क की आमदनी फिर से गिनने से दुहरी गिनती हो जायगी । इसलिये हमें अपने हिसाब में केवल २०,००० रु० गिनना चाहिये । परन्तु यह निश्चय करना वास्तव में बहुत बटन है कि क्लर्क की सेवाएँ बैरिस्टर के सहायक के रूप में थी, इसलिये उनकी गणना अलग होनी चाहिये ।

राष्ट्रीय आय अथवा राष्ट्रीय लाभ के सिद्धान्त का सार संक्षेप में इस प्रकार है । राष्ट्रीय आय एक साथ दो वस्तुएँ होती हैं । एक तो वह उत्पादन के साधनों की नवद या वास्तविक उपज होती है और साथ ही वह उन साधनों के आलोचना पारिश्रमिक प्राप्ति का जरिया भी है । बनाने राष्ट्रीय आय के सिद्धान्त को विलकुल स्वीकार नहीं करता । उसकी राय में किसी देश के लोगों की आय बहुधा काफी हद तक अमेरिका में होनेवाले उत्पादन और चीन में होनवाली मांग पर निर्भर होती है ।^१ इस प्रकार की कठिनाइयों को दूर करने के लिये हम सप्ताह के विभिन्न देशों की राष्ट्रीय आय का हिमाब एक साथ कर सकते हैं । परन्तु ऐसा करना संभव नहीं है । यदि हम मध्य अफ्रिका में बटन और साइकिल भेजते हैं और बदले में हाथी दान और खर लेते हैं तो क्या हम अपनी आय नहीं जान सकते ? यह तो कोई मुश्किल बात नहीं है । हमने प्रत्येक आदमी दूर के बाजार के लिये उत्पादन करता है । परन्तु क्या इस कारण से हम अपनी आय नहीं जान सकते ? हा, यह बात अवश्य है कि इससे हमारी आय-गणना सम्बन्धी कठिनाइया बढ़ जाती है । परन्तु केवल इसी बुनियाद पर राष्ट्रीय आय का उपयोगी सिद्धान्त नहीं त्याग देना

चाहिये कि हमारी आय का काफी बड़ा भाग किसी व्यवसाय से प्राप्त होता है।

उसका वितरण किस प्रकार होता है ? सीमान्त उत्पादन का सिद्धान्त (How is it Distributed? The Theory of Marginal Productivity) — राष्ट्रीय आय उत्पादन के विभिन्न साधन में पारिध्रमिक के रूप में बाँटी जाती है। प्रत्येक साधन का हिस्सा मूल्य सिद्धान्त के नियमों के आधार पर निर्दिष्ट होता है। जिस प्रकार प्रत्येक वस्तु का मूल्य उसकी सीमान्त उपयोगिता के बराबर होने की प्रवृत्ति दिखलाता है, उसी प्रकार उत्पादन के प्रत्येक साधन का मूल्य व्यवसायी की दृष्टि में सीमान्त उत्पादन (marginal productivity) के बराबर होने की प्रवृत्ति दिखलाता है। इनलिमिटेड वितरण के सम्बन्ध में सीमान्त उत्पादन का सिद्धान्त प्रधान तत्त्व या सिद्धान्त है।

जिस प्रकार किसी व्यक्ति के लिये किसी वस्तु की उपयोगिता उस इकाई की उपयोगिता के बराबर होती है, जिस वह किसी प्रकार बाजार भाव पर खरीदने के लिये राजी हो जाता है, उसी प्रकार किसी साधन की सीमान्त उत्पादन शक्ति सीमान्त-उत्पादन शक्ति उत्पत्ति की उस इकाई के मूल्य के बराबर होती है, जिसे उत्पादक

किस प्रकार निर्दिष्ट कर किसी प्रकार बाजार भाव पर उत्पादन कार्य में लगाने का राजी हो जाता है। अन्य सब साधनों की पूर्ति स्थिर रहत हुए जब उत्पादक किसी साधन की एक अतिरिक्त मात्रा

लगाकर अतिरिक्त उत्पत्ति प्राप्त करता है, तो उस अतिरिक्त उत्पत्ति के मूल्य के बराबर सीमान्त उत्पादन शक्ति होती है। इस प्रकार वास्तविक या नकद सीमान्त उत्पत्ति किसी फर्म के कुल उत्पादन के मूल्य में वृद्धि या घटी बतलाती है, जब कि उत्पादन के किसी साधन में बहुत छोटी मात्रा जोड़ी जाती है, या घटाई जाती है। इसमें शर्त यह है कि उस फर्म के संगठन में भी पूर्ति में होनेवाले परिवर्तन के अनुसार रद्दोबदल होना चाहिये। अर्थात् उसको अधिक से अधिक किफायत के आधार पर संगठित होना चाहिये जिससे कि यदि किसी साधन की (मात्रा) १०० इकाइयाँ हैं तो ९९ या १०१ इकाइयाँ होने पर अन्तर मालूम हो जाय। इस तरीके से अन्य साधनों की पूर्ति यथावत् रहत हुए एक साधन की कुल पूर्ति में एक मात्रा जोड़कर या एक मात्रा घटाकर हम प्रत्येक साधन की सीमान्त उत्पादन शक्ति निर्दिष्ट कर सकते हैं। और चूँकि कम से कम सिद्धान्त के रूप में एक साधन की मात्रा इकाइयाँ एक दूसरे में आपस में बदली जा सकती है, इसलिये इस अतिरिक्त इकाई की उत्पादन शक्ति उस साधन की अन्य सब इकाइयों को प्राप्त होने वाले पारिध्रमिक की दर निर्दिष्ट कर देनी है।

जिस प्रकार सीमान्त उपयोगिता का सिद्धान्त पटती हुई उपयोगिता में उत्पन्न होता है, उसी प्रकार सीमान्त उत्पादन का सिद्धान्त घटती हुई उत्पत्ति के नियम में उत्पन्न होता है, जब कि उस नियम का उपयोग किसी व्यवसाय-संगठन के सम्बन्ध में किया जाता है। अन्य सहायी साधनों के यथावत् रहते हुए किसी व्यवसाय में जब एक साधन की मात्राएँ

अधिवाधिक मर्यामें उपयोग में लाई जाती हैं तब कुछ समय के लिये उत्पत्ति अनुपात में अधिक मात्रा में बढ़ सकती है। परन्तु जल्दी एक स्थिति ऐसी आ जायगी, जब उस साधन की एक अधिक मात्रा का उपयोग करने में उत्पत्ति अनुपात में कम होगी। यदि हम किसी कारखाने में थमिकों की मर्यादा बढ़ाते जाय तो एक स्थिति ऐसी आयगी जब मनुष्यों की मर्यादा बढ़ाने से उत्पत्ति उस अनुपात में नहीं बढ़ेगी। जब कोई उत्पादक अपने व्यवसाय में किसी साधन की इकाइया बढ़ाता है, तब उस साधन में होनेवाली अतिरिक्त उत्पत्ति घटने लगती है। फिर एक समय ऐसा आता है जब कि अतिरिक्त इकाई की उत्पादन शक्ति ठीक उसकी कीमत के बराबर होती है। यह इकाई उस साधन की सीमान्त इकाई होती है और उसकी उत्पादन शक्ति का मूल्य उस साधन की सब इकाइयों का मूल्य निश्चित करता है। उसके बाद वह अन्य इकाई का उपयोग नहीं करेगा, क्योंकि इस इकाई की उत्पत्ति का मूल्य इकाई के मूल्य से कम होगा।

एक ऐसे बाजार में जहाँ पूर्ण प्रतियोगिता स्वतन्त्र रूप में चलती है और जहाँ बड़े फर्म उत्पादन कार्य करते हैं, हम यह मान सकते हैं कि उत्पत्ति के अथवा उत्पादन के साधनों

प्रतिस्थापन का
सिद्धान्त

की कीमतों पर किसी एक फर्म का प्रभाव इतना कम पड़ेगा कि हम उसे नगण्य कह सकते हैं। उस फर्म के मालिक को अपनी उत्पत्ति के लिये बाजार भाव स्वीकार करना पड़ेगा।

इसी प्रकार साधनों की किसी इकाई के लिये उसे जो कीमत देनी पड़ेगी, वह भी उस दर के द्वारा निश्चित हो सकती है, जो उन साधनों के लिये कोई अन्य व्यवसायी या उद्योग देता हो। जब साधनों की कीमतों इस प्रकार निश्चित होती हैं, तब उत्पादक हमेशा विभिन्न साधनों को इस तरह मिलावेगा कि उसका उत्पादन का लागत स्तर कम से कम हो। वह अपने साधनों का अनुपात लगातार तब तक बदलता रहेगा, जब तक साधनों की प्रत्येक इकाई के लिये वह जो कीमत देता है, वह उस इकाई की नकद सीमान्त उत्पत्ति के बराबर न हो जायगी। यदि वह सोचता है कि अधिक मजदूर लगाने से वह जो उत्पत्ति प्राप्त करेगा, वह मजदूरों के खर्च में अधिक होगी तो उत्पादक अधिक मजदूर लगावेगा। यदि अधिक पूँजी लगाने से जो उत्पत्ति होगी, वह पूँजी के व्याज में अधिक होगी तो अधिक पूँजी लगाई जावेगी। जिसमें वह लागत कम करने की गुंजाइश देखेगा, उस हिसाब से वह अधिक ध्रम और कम भूमि और पूँजी अथवा अधिक पूँजी और कम भूमि तथा ध्रम, अथवा अधिक भूमि और कम ध्रम और पूँजी का उपयोग करेगा। इस प्रकार वह हमेशा प्रतिस्थापन के सिद्धान्त पर अमल करता रहता है। वह भूमि, ध्रम और पूँजी के अनुपात को इस प्रकार बदलता रहता है, जिसमें उत्पादन में होनेवाली बढ़ती साधनों की उन अतिरिक्त इकाइयों के मूल्य के विलकुल बराबर होगी, जिनका वह उपयोग करता है। यदि किसी साधन की नकद उत्पत्ति कीमत से अधिक या कम होगी तो उसी के अनुसार वह उत्पादन बढ़ाने या घटाने की बात सोचेगा। इसलिये किसी

फल के विस्तार और उत्पादन के तरीकों में साम्य रखने के लिये यह आवश्यक है कि उत्पादन के प्रत्येक साधन का मूल्य उनकी सीमान्त उत्पत्ति के बराबर हो। इसलिये साम्य की स्थिति में प्रत्येक साधन का माप उनकी सीमान्त उत्पत्ति के द्वारा निर्दिष्ट होगा।

संशोधन में यही सीमान्त उत्पादन का नार है। जैसा कि हम देख चुके हैं, यह सिद्धान्त निम्नलिखित अनुमानों पर आधारित है। पहला अनुमान यह है कि किसी साधन की मूल्य इकाईया एक-सी होती हैं और हम एक इकाई के बदले इस सिद्धान्त के अनुमान किसी भी अन्य इकाई का उपयोग कर सकते हैं। दूसरा अनुमान यह है कि मजदूरी विभिन्न साधन किसी वस्तु के उत्पादन-कार्य में एक दूसरे के साथ सहयोग करने हैं तो भी वे एक दूसरे में बदले जा सकते हैं। यह बदला इस तरह का होगा कि मूल्य और धन का अधिक उपयोग कर सकते हैं अथवा धन का अधिक तथा मूल्य और पूँजी का उपयोग कम कर सकते हैं। तीसरा अनुमान यह है कि उपरोक्त कारणों से साधनों के अनुपात में सदा परिवर्तन की सम्भावना रहती है। अंतिम अनुमान यह है कि यह सिद्धान्त व्यवसाय संगठन में संगठित व्यवस्था का सिद्धान्त लागू करने के आधार पर बना हुआ है।

इस सिद्धान्त की सहायता में लगान, ब्याज, धन की दर और लाभ समझाये जा सकते हैं। यदि कोई उत्पादक मूल्य से अधिकाधिक माप बंधे हुए धन और पूँजी की मात्रा में करता है अर्थात् मूल्य की मात्रा बढ़ता जाता है पर धन और पूँजी की मात्रा नहीं बढ़ता तो उनके उत्पादन की बढती पट्टी हुई दर में होगी। यदि मान लें कि मूल्य के सम माप एक समान उत्पादक है तो एक मूल्यवृद्धि का लगातार उनकी सीमान्त उत्पादन शक्ति के बराबर होने की प्रवृत्ति दिखलावेगा। एक मात्रा जोड़ने में कुल उपयोग का जो उत्पादन होगा और एक मात्रा घटाने में कुल उपयोग का जो उत्पादन होगा, इन दोनों का अन्तर पूँजी का नकद सीमान्त उत्पादन होगा। इनमें शर्त यह होगी कि एक मात्रा जोड़ने अथवा घटाने मन्द अन्य साधनों की पूर्ति सम्पादित रहे और व्यवसाय का संगठन उत्तम हो; पूँजी का ध्यान इस नकद उत्पत्ति के बराबर होगा। अन्य वस्तुओं के सम्पादन रहते हुए एक मजदूर अधिक लगाने में उत्पादन में जो बढती होगी, उनके बराबर होने की प्रवृत्ति मजदूरी की दर दिखलावेगी। अन्त में उत्पादक की सहायता में जो उत्पादन होगा है और उनकी सहायता के बिना जो उत्पादन होगा है, उनके अन्तर की मात्रा उत्पादक का लाभ होगा।

इस सिद्धान्त की काफी आलोचना हुई है। टॉडमिंग, डेवनपोर्ट, और एड्रियान्स की आलोचनाएँ ध्यान देने योग्य हैं। इनके मत में प्रत्येक उत्पत्ति सम्मिलित उत्पत्ति होती है। उनके सम्बन्ध में हम यह नहीं कह सकते कि इतना अथवा पूँजी द्वारा उत्पादित है, इतना धन द्वारा और इतना मूल्य द्वारा। प्रत्येक साधन, विशेष की, उत्पत्ति, हम अन्त में नहीं बता सकते। जैसा कि कार्लर ने कहा है 'युन जगत् का विश्लेषण'।

नहीं कर सकते ।' कोई भी उत्पत्ति विभिन्न साधनों का ऐसा सम्मिश्रण होता है कि तुम उसे अलग-अलग नहीं कर सकते । परन्तु यह आलोचना उत्पादन समुक्त होता सीमान्त उत्पादन के सिद्धान्त का गलत अर्थ लगानी है । जब है । किसी साधन का हम यह कहते हैं कि किसी साधन की नकद सीमान्त उत्पत्ति अलग उत्पादन नहीं होता इतनी है तो हमारा मतलब यह नहीं रहता कि यह नकद उत्पत्ति केवल उस साधन के कारण है । हम केवल उसे साधन के हिस्से में लगा देने (impute) हैं । इसके बिना उत्पादन में समुक्त रूप में लगे हुए साधनों की सेवाएँ मापने का अन्य कोई तरीका नहीं है । यह केवल समुक्त भाग का एक उदाहरण है और इसमें वही परिस्थिति उत्पन्न होती है जैसी कि मक्खन और रोटी के समान उपभोक्ताओं की वस्तुओं में होती है । मक्खन की माग अन्य वस्तुओं के साथ होने के कारण जितनी बठिनाई उसकी उपयोगिता निश्चित करने में होती है, उतनी ही और उसी प्रकार की बठिनाई धर्म अथवा पूजा की उत्पादन-शक्ति अलग में जानने में होती है । क्योंकि वे सदा अन्य साधनों के साथ मिले रहते हैं ।

दूसरी आलोचना बीजर ने की है और उर्मा में मिलनी-जुलती हावसन की आलोचना है । नकद सीमान्त उत्पत्ति किसी साधन की सेवाओं का सही द्योतक नहीं है, क्योंकि जब उत्पादन से एक इकाई घटा दी जाती है, तो उसमें पूरा व्यवसाय अस्त-व्यस्त हो जाता है और उसके कारण अन्य साधनों की उत्पादन-शक्ति भी काफी कम हो जाती है । इसलिये एक मात्रा घटाने में एक साधन के उत्पादन में जितनी कमी हम सोचते हैं, उसमें वही अधिक कमी कुल उत्पादन की मात्रा में होती है । इसलिये जाहिर है कि यह विचार गलत है कि सब साधनों की सीमान्त नकद उत्पत्ति का जोड़, जो कि सिद्धान्त के अनुसार अलग अलग निर्दिष्ट होगा, उत्पत्ति की वास्तविक मात्रा या जोड़ से अधिक होगा । इस आलोचना की गलती यह है कि इसका ध्यान व्यवसाय के छोटे मगठन और साधनों की बड़ी इकाइयाँ पर रहता है । परन्तु प्रायः व्यवसाय का विस्तार द्रुतता बढ़ा रहता है और साधनों की साधारण इकाइयाँ इतनी छोटी होती हैं कि किसी साधन की एक इकाई घटा देने में दूसरे साधनों के उत्पादन पर कोई विशेष प्रभाव नहीं पड़ेगा । हाँ, यह बात अवश्य है कि सिद्धान्त की दृष्टि से इकाइयाँ बहुत ही छोटी होनी चाहिये । इस प्रकार की गलती या इसमें उत्पन्न होतवाली बठिनाई का मार्शल बहुत मामूली बात समझना है और हम उसे छोड़ सकते हैं ।

तीसरी प्रकार की आलोचना नकारात्मक रूप में है और यह बिक्सट्रीड के द्वारा की गई है । सब साधनों की नकद सीमान्त उत्पत्तियाँ कुल उत्पादन में कम रहेंगी, इसलिये कुछ भाग बचा रहेगा । बिक्सट्रीड इस आलोचना को गलत सिद्ध करता है । वह यह अनुमान कर लेता है या मान लेता है कि साधनों में जो आनुपातिक बढती होगी उसमें उर्मा भी उर्मा अनुपात में बढ़ेगी । अर्थात् वह स्थिर उत्पत्ति (constant

returns) मान लेता है। परन्तु यह अनुमान हमेशा सच नहीं होता और इससे भी बड़नाइया उत्पन्न होती है।

आलोचना की चौथी दलील नकद सीमान्त उत्पत्ति मापने के सम्बन्ध में है और यह एक बड़ी बड़नाई मानी जाती है। वह बड़नाई यह है कि किसी साधन की एक इकाई की सीमान्त उत्पत्ति किसी कर्म के लिये पूरे उद्योग की अपेक्षा काफी कम होगी, जब कि उद्योग को बृहत् उत्पादन या लाभ सम्बन्धी लाभ या वचत उपलब्ध हो। क्योंकि उद्योग को जब एक अतिरिक्त इकाई प्राप्त हो जाती है तो उसमें श्रम का विभाजन और अधिक हो जाता है। जब बढ़ती का पूरा प्रभाव मालूम हो जाता है अर्थात् जब पूरा उद्योग अपने को नयी पूर्ति के अनुसार संगठित कर लेता है, तब यह बिल्कुल संभव है कि किसी साधन की सीमांत उत्पत्ति अलग-अलग कर्मों के लिये पूरे उद्योग की अपेक्षा कम हो। इसलिये जब तक उत्पादन बढ़ती उत्पत्ति की परिस्थितियों में होता है तब तक नकद सीमान्त उत्पत्ति के सम्बन्ध में कुछ मन्देह बना रहता है।^१

पाचवीं आलोचना यह है कि हाबमन के मतानुसार विभिन्न साधनों का उपयोग करने में उनके अनुपातों में रद्दोबदल नहीं की जा सकती। उनका कहना है कि किसी व्यवसाय में वास्तविक रूप में जो विशेष कुशलता सम्बन्धी परिस्थितियाँ (technical conditions) रहनी हैं, तथा मशीनों इत्यादि के रूप में जो अचल पूँजी रहती हैं, उनके द्वारा साधनों का अनुपात निश्चित होता है। बई ऐसी मशीनें रहती हैं, जिन्हें केवल एक मजदूर चला सकता है। उनके लिये दो मजदूर लगाना व्यर्थ है। त्रिस प्रकार केक बनाने के लिये विभिन्न वस्तुओं का अनुपात एक नुस्खे के रूप में बचा रहता है, उसी प्रकार किसी व्यवसाय में भी उत्पादन के तरीकों और कुशलता की परिस्थितियों के द्वारा साधनों का मिश्रण अनुपात भी पहिले से निश्चित रहता है। इसलिये जब तक हम किसी साधन का उपयोग न बदल सकें, तब तक हम उसकी नकद उत्पत्ति भी निश्चित नहीं कर सकते। वैसे साधारणतः साधनों के परस्पर अनुपात बदलने की बेहद गुंजाइश रहती है। वास्तव में व्यवसाय में उन्नति की सम्भावना तभी होती है जब इस प्रकार का रद्दोबदल करना संभव होता है। इसके मिथ्या एक बात यह भी है कि यदि हम दीर्घकाल की दृष्टि से देखें तो अचल पूँजी के कारण साधनों के उपयोग में आनुपातिक रद्दोबदल करने में कोई बड़ी बड़नाई नहीं दिखाई देती। क्योंकि दीर्घकाल में पूरक लागत सम्बन्धी खर्च नहीं होते। या तो पुरानी मशीनों की जगह नई मशीनें लगानी पड़ती हैं अथवा उनकी जगह अन्य साधनों का उपयोग होता है। इसलिये आनुपातिक रद्दोबदल की सम्भावना को स्वीकार नहीं करना चाहिये।

१. Joan Robinson 'Economics of Imperfect competition' p. 323. Also Pigou 'Economics of welfare' Hicks, 'The Theory of Wages' Appendix.

अन्त में इस सिद्धान्त की एक बड़ी कड़ी आलोचना यह है कि यह सिद्धान्त मान लेता है कि साधनो की पूर्ति दी हुई है। यह मान कर, तब यह समझाता है कि उनकी माँग क्यों होती है। साधनो की माँग इसलिये होती है कि यह सिद्ध पूर्ति सम्बन्धी वे उत्पादको को सीमान्त उत्पत्ति देते हैं। परन्तु केवल माँग प्रभावों पर ध्यान किसी वस्तु का मूल्य नहीं बतला सकती, विशेषकर उत्पादन नहीं देता के किसी साधन का। किसी साधन की पूर्ति निश्चित या बधी हुई नहीं रहती। वह काफी हद तक लोचदार होती है, क्योंकि वह कई बातों पर निर्भर रहती है। उदाहरण के लिये साधनो की पूर्ति कीमत पर निर्भर रहती है। हम यह नहीं कह सकते कि ब्याज की दर का असर पूँजी पर नहीं पड़ेगा। चूँकि उसका असर पड़ेगा, इसलिये ब्याज की दर का असर पूँजी की वास्तविक उत्पत्ति पर भी पड़ेगा। इस प्रकार नकद सीमान्त उत्पत्ति स्वयं भी एक परिवर्तनशील मात्रा है और वह कई बातों पर निर्भर रहती है। इस कारण से मार्शल स्वीकार करता है कि "यह सिद्धान्त मजदूरी को प्रभावित करनेवाले कई कारणों में से एक कारण की क्रिया या गति पर पूर्ण प्रकाश डालता है।"

इस प्रकार उत्पादन के साधनो की कीमत निश्चित करने में सीमान्त उत्पत्ति का महत्वपूर्ण प्रभाव पड़ता है। यह बात ध्यान में रखनी चाहिये कि यह सिद्धान्त केवल यह बतलाता है कि उत्पादक साधनो की क्या कीमत दे सकता वास्तविक जीवन में नकद है। परन्तु वास्तविक जीवन में पूर्ण प्रतियोगिता नहीं पाई उत्पत्ति और मूल्य में जाती, जैसा कि इस सिद्धान्त में मान लिया गया है। आर्थिक अन्तर हो सकता है संगठन में निरन्तर एक सघर्ष चला करता है जिसके कारण ब्याज, लगान, श्रम की दर और सीमान्त नकद उत्पत्तियो में उचित सम्बन्ध नहीं हो पाता। लेकिन जब उचित सम्बन्ध की कमी बहुत दिनों तक रहेगी, तब कुछ ऐसी प्रवृत्तियाँ उठेंगी, जिनसे त्रुटियाँ दूर होने की समावना बढ़ेगी।

अन्त में ध्यान रहे कि वितरण के सिद्धान्त में, कोई नैतिक अधीचिन्त्य या न्याय का प्रश्न नहीं रहता। सीमान्त उत्पत्ति के सिद्धान्त से ऐसा लगता है कि चूँकि साधनो को वही मिलता है, जो वे उत्पादन करते हैं, इसलिये आय का वितरण उचित होता है। परन्तु यह नहीं भूलना चाहिये कि बाजार का मूल्य, जो कि सीमान्त नकद उत्पत्ति के बराबर होने की प्रवृत्ति दिखाता है, समाज-सेवा के साथ कोई आवश्यक सम्बन्ध नहीं होता। इसलिये इस सिद्धान्त का उपयोग वर्तमान वितरण प्रथा को न्यायोचित ठहराने के लिये नहीं करना चाहिये।

पचीसवां अध्याय

लगान या किराया

(Rent)

लगान का अर्थ (The Meaning of Rent)—लगान या किराये का साधारण अर्थ किसी वस्तु के उपयोग के लिये एक निश्चित समय पर कुछ धन देना है। जैसे हम मकान, गाड़ी या बाजा इत्यादि किराये पर लेते हैं। परन्तु अर्थशास्त्र में किराया या लगान शब्द इस अर्थ में उपयोग नहीं किया जाता। प्रचलित अर्थ में लगान शब्द का अर्थ वह रकम है, जो किसान किसी खेत के मालिक को देता है या कोई किरायेदार किसी मकान-मालिक को देता है। हिन्दी में 'रेन्ट' शब्द के लिये लगान, किराया या भाड़ा शब्द प्रचलित हैं। भूमि के उपयोग से जो आय होती है और भूमि में पूँजी लगाने से जो आय होती है, इन दोनों में कोई अन्तर नहीं है। पर अर्थशास्त्र में पहिले को अर्थात् भूमि के उपयोग से प्राप्त होनेवाली आय को लगान (rent) कहते हैं और दूसरे को अर्थात् भूमि में पूँजी लगाने से प्राप्त आय को व्याज (interest) कहते हैं। जो भूमि उत्पादन के काम में आती है, उसके उपयोग के लिये दी जानेवाली रकम को अर्थशास्त्र में लगान कहते हैं। सुविधा के लिये हम उसे आर्थिक लगान कहेंगे।

आर्थिक लगान में अर्थात् साधारणतः जो लगान किसान देता है, उसमें तीन चीजें शामिल रहती हैं। (अ) आर्थिक लगान अर्थात् भूमि के उपयोग के लिये दी जानेवाली रकम। (ब) व्याज अर्थात् मकान तथा भूमि के उन्नति के लिये जो पूँजी लगाई जाती है, उससे होनेवाली आय। (ग) वास्तविक लगान मकान तथा भूमि की उन्नति के लिये जो पूँजी लगाई जाती है, उसकी देख-रेख करने के लिये भूमिपति या उसके गुमास्ता का पारिश्रमिक (wages)। इस पारिश्रमिक में वह रकम भी जोड़ी जाती है, जो भूमिपति को भूमि की उन्नति करने के लिये रकम लगाने के सन्तरे के लिये मिलनी चाहिये, क्योंकि यह रकम लगाने में वह कुछ ख़तरा तो उठाता ही है।

रिकाडों का लगान का सिद्धान्त (Ricardian Theory of Rent)—ब्रिटेन के जिन पुराने (classical) अर्थशास्त्रियों ने लगान के सिद्धान्तों का अध्ययन, व्याख्या और परिभाषा की है, उनमें डेविड रिकाडों (David Ricardo) का नाम सबसे अधिक उल्लेखनीय है, यद्यपि लगान सिद्धान्त का अध्ययन

उसके पहिले भी कुछ अर्थशास्त्रियों ने मोटे तौर से किया था। रिकार्डों के मतानुसार “लगान भूमि की उपज का वह अंश है, जो भूमि के मालिक को भूमि की मूल और अविनाशी शक्तियों के लिये दिया जाता है।” सब भूमिखंड एक समान उपजाऊ नहीं होते। विभिन्न भूमिखंडों में उपजाऊ शक्ति सम्बन्धी मौलिक अन्तर रहते हैं। कुछ भूमिखंड अधिक उपजाऊ होते हैं और कुछ कम उपजाऊ होते हैं। अधिक उपजाऊ भूमिखंड उत्पादन की दृष्टि से अधिक लाभकारी होते हैं। उपजाऊपन के इसी अन्तर के कारण लगान उत्पन्न होता है।

रिकार्डों की विचारधारा का अनुसरण करते हुए हम एक उदाहरण ले सकते हैं। मान लो कुछ नये लोग एक देश में जाकर बसने हैं और वहां खेती आरम्भ करते हैं। गुरु में वे बेबल उत्तम भूमि में खेती करेंगे। जब तक उत्तम भूमिखंड या खेत प्रचुर मात्रा में प्राप्त हो सकते हैं, तब तक भूमि के उपयोग के लिये कोई कुछ न देगा। उत्तम भूमि में जो उपज होती है, वही वहां के निवासियों की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिये काफी है। किसानों को भूमि के लगान के रूप में कुछ नहीं देना पड़ेगा, क्योंकि वह प्रचुर मात्रा में प्राप्त है। जिस वस्तु की पूर्ति अभीम होती है, उसके लिये कोई कुछ नहीं देता। अब मान लो, उस देश में बसने के लिये लोगों का नया जत्था आता है। अब जो बची हुई उत्तम भूमि थी, उसमें भी कृषि होने लगेगी। परन्तु अब उत्तम भूमि में जो कुल उपज होती है, उसमें लोगों की अन्न सम्बन्धी आवश्यकताएं पूरी नहीं होती। इसलिये नये बसनेवालों को अब दूसरे दर्जे के भूमिखंडों पर खेती करनी पड़ेगी। इन खेतों की उपज उत्तम खेतों से अर्थात् पहिले दर्जे के खेतों से कम होती है। दूसरे दर्जे के खेतों में पहिले दर्जे के खेतों की अपेक्षा उपज कम होगी। उतनी ही पूँजी और श्रम लगाने में (मान लो) उत्तम खेत में ३५ बुशल उपज होती है; पर, मध्यम दर्जे के खेत में ३० बुशल उपज होती है। गेहूँ का भाव ऐसा होना चाहिये कि ३० बुशल अनाज बेचने में उतनी पूँजी और श्रम का स्वर्च (जिसमें कृषि का सामान्य लाभ भी शामिल है) निकल आये। नहीं तो लोग दूसरे दर्जे के खेतों को जोतेंगे नहीं। जब दूसरे दर्जे के खेत जोने जाने हैं तब उत्तम दर्जे के खेतों में ५ बुशल उपज अधिक होती है, यद्यपि दोनों प्रकार के खेतों पर उत्पादन स्वर्च एक प्रकार लगता है। यह अधिक मात्रा अर्थात् ५ बुशल लगान है। अब चाहे इसे किसान ले या भूमिपति ले। इसी प्रकार यदि दूसरे दर्जे के सब खेत जोनने पर भी अन्न की आवश्यकता पूरी नहीं होती, तो लोगों को तीसरे दर्जे के खेत जोनने पड़ेंगे। इनकी उपज दूसरे दर्जे के खेतों से भी कम रहेगी। दूसरे दर्जे के खेतों की उपज इनमें अधिक होगी और पहिले दर्जे के खेतों की तो इनमें और अधिक रहेगी। तब दूसरे दर्जे के खेत कुछ लगान देने लगेंगे और पहिले दर्जे के खेतों का लगान बढ़ जायगा। इस प्रकार अच्छी भूमि की अधिक उपज के कारण उपज का अन्तर या लगान उत्पन्न होता है।

मान लो, एक एक्ड़ उत्तम श्रेणी की भूमि में जो पूँजी और श्रम लगेंगे उसकी रकम

(जिसमें किमान का लगान भी शामिल है) तब निम्न आधेगा, अब कुल उपज ७० रुपये में बिक जाती है (अर्थात् २२० प्रति बुगद के भाव में)। मान लो गेहूँ का बाजार भाव भी २ रुपये प्रति बुगद है। विक्री में प्राप्त २२० रुपये धर्म और पूजा का पारिश्रमिक देने में खर्च जाता है और शेष कुछ नहीं बचता। अब जनसंख्या बढ़ने के कारण अनाज की मांग भी बढ़ती है और गेहूँ का भाव २२० से २५० प्रति बुगद हो जाता है। अब पूजा और धर्म की उनी मात्रा में दूसरे दर्जे की भूमि जालनी भी लाभदायक हो जाती है। इस भूमि की कुल उपज ३० बुगद प्रति एकड़ है और उसकी कीमत ७० रुपये है, जिसमें केवल पूजा और धर्म का पारिश्रमिक दिया जा सकता है। चूंकि बाजार में केवल एक भाव रह सकता है, इसलिए पहिले दर्जे की भूमि की उपज का दाम २५० रुपये होगा। इसमें से भूमि और धर्म सम्बन्धी खर्च ७० रुपये हैं। इसलिए पहिले दर्जे की भूमि में १८० रुपये लगान या किराया प्राप्त होगा।

फिर जैसे-जैसे अनाज की मांग बढ़ेगी, बेम-बेमे उत्तम भूमि की अधिक गहरी खेती की जावेगी। परन्तु अब धर्म और पूजा की अधिकाधिक इकाइयाँ लगाई जावेंगी, तब घटती उपज का नियम भी श्रियासील हो जावेगा। पूजा और धर्म की दूसरी मात्रा पहिली मात्रा की अपेक्षा कम उपज देगी। इसलिए पूजा और धर्म की प्रारम्भ की मात्राओं पर सीमान्त मात्रा की अपेक्षा अधिक उपज होगी। इस प्रकार उत्तम भूमि की गहरी कृषि होने पर लगान बढ़ेगा।

लगान निर्दिष्ट करने में स्थिति का भी काफी बड़ा हाथ रहता है। मान लो सब भूमिखण्ड एक समान उपजाऊँ हैं। पर कुछ बाजार के पास स्थित हैं, और कुछ बाजार से दूर हैं। प्रत्येक एकड़ की उपज ३५ बुगद है। यदि गेहूँ की भाव २ रुपये प्रति बुगद है, तो दूर स्थित भूमिखण्ड नहीं जाते जावेंगे। क्योंकि खेती में धर्म और पूजा के खर्च के अभाव, जो सब खेतों पर एक से है, दूर स्थित खेतों पर दानापालन सम्बन्धी खर्च भी होगा। दूर के खेतों की उपज बाजार तक भेजने में कुछ खर्च अवश्य होगा।

लगान के अपने गिद्दाल के आधार पर रिवाजों इस सीमा के पर पड़ता है। लगान कीमत का परिणाम था, इसलिए वह कीमत का अर्थ नहीं हो सकता। उपज की कीमत सीमान्त भूमि के उत्पादन खर्च के बराबर होने की प्रवृत्ति रखती है।

लगान और कीमत सीमान्त भूमि पर जो उपज होती है, यदि उसकी कीमत में उत्पादन का खर्च पूरा नहीं होता, तो स्वाभाविक है कि उस भूमि पर इस फसल की खेती नहीं की जावेगी। फल यह होगा कि फसल की मात्रा कम हो जावेगी। परन्तु यदि अनाज की मांग पहिले की तरह बनी रहती है, तो कीमत बढ़ेगी और यहाँ तक बढ़ेगी कि उस भूमिखण्ड में उस फसल का बीना फिर से लाभदायक हो

जायगा। इस प्रकार उस फसल का दाम सीमान्त भूमि पर खेती करने के उत्पादन खर्च के बराबर होगा। परन्तु सीमान्त भूमि अनुमान के अनुसार (ex-hypothesis) लगान न देनेवाली भूमि है। इसलिये लगान उत्पादन खर्च का अंश नहीं है। इसीलिये वह कीमत का भी अंश नहीं है। इस प्रकार रिकार्डों का मत है कि कीमत बढ़ने से लगान बढ़ता है। लगान बढ़ने के कारण कीमत नहीं बढ़ती।

रिकार्डों के लगान सम्बन्धी सिद्धान्त की काफी आलोचना हुई है। सबसे पहिले तो यह कहा जाता है कि भूमि में कोई मूल और अविनाशी शक्तियाँ नहीं हैं। कुछ दिनों की कृषि के बाद उत्तम भूमि का भी उपजाऊपन कम हो जाता है। क्योंकि जिन रासायनिक द्रव्यों के ऊपर उपजाऊपन निर्भर रहता है, वे कुछ वर्षों की लगातार खेती के कारण क्षीण हो जाते हैं। यह बात सच है। परन्तु साथ ही यह भी सच है कि भूमि में मिट्टी, नमी, जलवायु इत्यादि सम्बन्धी कुछ ऐसे गुण होते हैं, जो अविनाशी होते हैं।

दूसरी आलोचना कारे (Carey) और राशर (Roscher) की है, जो रिकार्डों के कृषि-सम्बन्धी विचारों पर है। उनका कहना है कि नये देशों में हमेशा पहिले उत्तम भूमि पर खेती नहीं की जाती है। लोगों की आवादी के पास जो भूमि होती है, उस पर पहिले कृषि की जाती है, चाहे वह अच्छी हो या नहीं। इसलिये रिकार्डों ने कृषि का जो क्रम बतलाया है, वह गलत है। इस आलोचना का उत्तर वाकर (Walker) ने दिया है। उसने कहा है कि जब रिकार्डों ने उत्तम भूमिखंडों की चर्चा की तो उसने उपजाऊपन और स्थिति दोनों बातों पर विचार करके की थी।

तीसरी आलोचना यह है कि रिकार्डों का यह कहना गलत है कि किराया कीमत का अंश नहीं है। लगान और कीमत में जो सम्बन्ध है, उसका अध्ययन हम इसी अध्याय में आगे चलकर करेंगे।

भूमि से जो सेवाएँ ली जाती हैं, उनकी कीमत के रूप में लगान दिया जाता है। इसलिये जैसे अन्य सब कीमतें माग और पूर्ति के नियम के आधार पर निश्चित की जाती हैं, उसी प्रकार यह कीमत भी उसी आधार पर समझाई जा सकती है। लगान भूमि की माग पर और किसी देश में भूमि की पूर्ति की मात्रा पर निर्भर होता है। उपज की मात्रा तथा माग के अनुसार कृषि की सीमा जनसंख्या पर निर्भर होती है। पूर्ति के अनुसार अथवा पूर्ति की दृष्टि से उपज की मात्रा और कृषि की सीमा भूमि की प्राप्य मात्रा और उपजाऊपन पर निर्भर होती है। इसलिये लगान का सिद्धान्त मूल्य के साधारण सिद्धान्त के आधार पर समझाया जा सकता है। दोनों में कोई विरोध नहीं है। लगान का सिद्धान्त केषल कुछ आगे बढ़ जाता है और यह समझाने की कोशिश करता है कि लगान किन क्रम से उत्पन्न होता है।

सीमान्त उत्पादन के सिद्धान्त के आधार पर भी लगान का सिद्धान्त समझाया जा सकता है। मान लो श्रम के समान सब भूमि एक समान उपजाऊ है और सब खेत बाजार

से एक बराबर दूरी पर स्थित है। अर्थात् भूमि में स्थिति और उपजाऊपन सम्बन्धी भिन्नता नहीं है। मान लो एक किमान १०० एकड़ भूमि जोतना है और (मान लो) उसमें वह श्रम और पूँजी की १०० मात्राएँ लगाता है। उसमें उसकी उपज की एक निश्चित मात्रा मिलती है। अन्य वस्तुओं के मयास्थित रहते हुए अब वह अपनी कृषि में एक एकड़ भूमि अधिक जोड़ देता है। अब वह पूँजी और श्रम की १०० इकाइयाँ भूमि के १०१ एकड़ में लगावेगा। अब प्रत्येक एकड़ भूमि की कृषि पहिले की अपेक्षा अधिक विस्तृत रूप से होगी। अब कुल उपज की मात्रा बड़ जावेगी, लेकिन घटती दर से बड़ेगी। यह जो बड़ी हुई मात्रा है, वह एक एकड़ भूमि की सीमान्त उपज बनलावेगी। लगान सीमान्त उपज के बराबर होने की श्रुति मिललावेगी और प्रत्येक एकड़ से भूमि के स्वामी को उपज की यह मात्रा मिलेगी।

परन्तु भूमि के विभिन्न भागों का उपजाऊपन एक-सा नहीं होता। इसलिये उपजाऊपन की भिन्नता के अनुसार लगान में भी अन्तर रहेगा। इस अन्तर के कारण लगान समझाने में कठिनाई पड़ती है। परन्तु इसमें कोई नया सिद्धान्त उत्पन्न नहीं होता। लगान की मात्रा निश्चित करने में उपजाऊपन और स्थिति का अन्तर दो महत्वपूर्ण बातें होती हैं। किसी निश्चित भूमि क्षेत्र का लगान, बेलगान भूमि अथवा सीमान्त भूमि की अपेक्षा उनकी उत्तमता पर निर्भर होता है। अर्थात् वह भूमि लगान न देनेवाली भूमि की अपेक्षा कितनी उत्तम है। लेकिन यह कहना सब नहीं है कि यदि भूमि में उपजाऊपन या स्थिति सम्बन्धी अन्तर न रहे तो लगान भी न रहेगा। मान लो किसी देश में केवल १०,००० एकड़ भूमि है। सब भूमि के उपजाऊपन इत्यादि गुण एक से हैं। प्रत्येक एकड़ में १० बुशल गेहूँ पैदा होगा है और उसमें उचित मात्रा में पूँजी और श्रम लगाये जाते हैं। इस प्रकार उसकी कुल उपज १००,००० बुशल है। फिर मान लो कि पूँजी, श्रम, किसान का मुनाफा इत्यादि मिलाकर उत्पादन की लागत ६० रुपये प्रति एकड़ होती है। इस प्रकार १,००,००० बुशल गेहूँ पैदा करने की कुल उत्पादन लागत ६,००,००० रु० होती है। यह भी मान लो कि २ रुपया प्रति बुशल के भाव से केवल ३,००,००० बुशल की माग है। इस परिस्थिति में बिक्री से जो रकम प्राप्त होगी, वह उत्पादन की लागत के ठीक बराबर है और भूमि के किराये के रूप में कुछ नहीं दिया जायगा। अब फिर मान लो कि गेहूँ की माग बढ़ती है। उपज बढ़ाने के लिये प्रत्येक एकड़ की पहिले की अपेक्षा अधिक गहरी कृषि की जाती है। उत्पादन के सर्व बड़ जाते हैं और इन सबों को पूरा करने के लिये कीमत का बढ़ाना आवश्यक है। पूँजी और श्रम की पहिली मात्रा लगाने पर किसानों की अधिक उपज मिलती है। इसलिये जब तक भूमि से प्राप्त होने वाली उपज इतनी रहेगी कि उससे मागपूरी नहीं हो सकती और जबतक उपज की कीमत उत्पादन की लागत से अधिक रहेगी तब तक लगान भी रहेगा।

‘भूमि के लगान का सिद्धान्त कोई स्वतन्त्र और बलग आर्थिक सिद्धान्त नहीं है। माग और पूर्ति का जो व्यापक और सामान्य सिद्धान्त है, उसी के एक अनुमान का प्रमुख उपयोग है।’ लगान उत्पन्न होने का कारण यह है कि भूमि की पूर्ति बेलोचदार है। परन्तु इसमें एक विशेषता यह है कि भूमि की बेलोचदार पूर्ति लगभग स्थायी है, जब कि अन्य वस्तुओं की बेलोचदार पूर्ति अस्थायी रहती है। इस कारण से लगान के सिद्धान्त में कुछ विशेष बातें आ जाती हैं, परन्तु उससे वह मूल्य सिद्धान्त से भिन्न नहीं हो जाता। जब किसी साधन की पूर्ति पूर्ण रूप से लोचदार नहीं होती, तब उस साधन की अधिक मात्रा प्राप्त करने के लिये अधिक मूल्य देना आवश्यक होगा। जो लोग बेचने के लिये उत्सुक हैं, उन्हें इस ऊँचे भाव पर वह रकम मिल जावेगी, जो उन्हें बेचने को उतावला और उत्सुक के लिये आवश्यक रकम से भी अधिक है। इस अधिक रकम को आर्थिक लगान कहते हैं।^१

लगान और कीमत (Rent and Price)—रिकाडों के मतानुसार लगान कीमत का परिणाम है। इसलिये लगान कृषि की उपज की कीमत निश्चित नहीं करता। उत्तम भूमि में जो उपज होती है और बेलयान अर्थात् सीमान्त भूमि में जो उपज होती है, उनके अन्तर को लगान कहते हैं। अनुमान के आधार पर सीमान्त भूमि कोई लगान नहीं देती। और चूकि कृषि के उपज के दाम सीमान्त भूमि के उत्पादन खर्च के बराबर होने की प्रवृत्ति दिखाते हैं, इसलिये लगान मूल्य या कीमत निश्चित नहीं करता। यह कहना सही नहीं है कि लगान ऊँचा है, इसलिये अन्न का भाव ऊँचा है। कहने का सही तरीका यह है कि अनाज का भाव ऊँचा है, इसलिये लगान ऊँचा है। जब अन्न का भाव बढ़ जाता है, तब पटिया दर्ज की भूमि जोती जाती है और अच्छे दर्ज की भूमि उत्पादन खर्च से अधिक उपज देती है।

इस बात से बहुधा लोग भ्रम में पड़ जाते हैं। यह बात अवश्य है कि कोई व्यवसायी अपने कारखाने की भूमि के लिये जो किराया देता है, वह उसके उत्पादन खर्च का अंश है और उसे वह अवश्य पूरा करेगा। उस व्यवसायी की दृष्टि भूमि में बरबादी सम्बन्धी से लगान उत्पादन खर्च का अंश है। परन्तु अर्थशास्त्र का खर्च नहीं होता सम्बन्ध किसी व्यक्ति विशेष के दृष्टिकोण से नहीं है। सामाजिक दृष्टिकोण से भूमि की पूरी मात्रा को ध्यान में रखते हुए जमीन के लिये जो दाम दिये जाते हैं, वे उस मूल्य का अंश नहीं हैं, जो किसी वस्तु की कीमत कहलाती है। हम देख चुके हैं कि उत्पादन सम्बन्धी सब खर्च उत्पादन की वास्तविक लागत बताते हैं। थम और पूजो की पूर्ति में उपयोगिता की बरबादी (dis-utility) लगी रहती है। इस बरबादी से बचने के लिये उनका मूल्य देना पड़ता है। इसलिये मजदूरी और व्याज आवश्यक लागत खर्च के अंश हैं। परन्तु भूमि की पूर्ति

की कुल मात्रा में उपयोगिता की बरबादी नहीं होती। वह प्रकृति को देन है, जो मनुष्य को मूल में मिलती है। भूमि की पूर्ति में वास्तविक स्वर्च का अंश नहीं है। इसलिये भूमि की मेकाओं के लिये जो मूल्य दिया जाता है, वह आवश्यक उत्पादन स्वर्च का अंश नहीं है, वह स्वर्च जो बरबादी बनाने के लिये आवश्यक होता है।

यह बात भली-भांति समझ में आ जायगी, यदि हम यह सोचें कि मजदूरी न देने पर क्या होगा। फल यह होगा कि श्रम की पूर्ति बहुत कम हो जायगी, क्योंकि बिना मजदूरी पाये बहुत कम लोग मुक्त में काम करने को तैयार होंगे। फिर मजदूर अपना भरण-पोषण न कर पायेंगे तो जनसंख्या कम हो जायगी। इसलिये मजदूरी की पूर्ति की मात्रा पर्याप्त रखने के लिये उसका वारिधिमिक देना आवश्यक है। परन्तु भूमि के सम्बन्ध में ऐसी बात नहीं है। यदि लगान न दिया जावे तो भूमि की कुल मात्रा कृषिगृहीत नहीं होगी। भूमि की पूर्ति को बार-बार नया नहीं बनता पड़ता। उसको बनाये रखने के लिये स्वर्च नहीं करना पड़ता। यदि लगान काफी कम कर दिया जाय अथवा बिल्कुल न दिया जाय तो भी कृषि के लिये भूमि प्राप्य रहेगी। इसलिये इस दृष्टि में लगान किसी वस्तु की पूर्ति सम्बन्धी कीमत का अंश नहीं है।

इस प्रकार यदि हम भूमि की पूर्ति की कुल मात्रा का विचार करें तो जो कुल लगान दिया जाता है, वह उपज के मूल्य का अंश नहीं होता। परन्तु किसी हमल विवेक के लिये भूमि की पूर्ति सीमित नहीं है। एक भूमिखंड का कई प्रकार में उपयोग हो सकता है। अधिक धान उत्पादन करने के लिये कई खेतों का जोतना आवश्यक है। धान बोने के लिये अधिक सेत प्राप्त करने के लिये लोगों को कम से कम उतनी रकम देनी पड़ेगी, जितनी उन खेतों में जूट बोने पर मिलती। इसे भूमि का परिवर्तित स्वर्च कहते हैं और यह धान के उत्पादन स्वर्च का अंश होगा। यदि स्वर्च न किया जाय तो वे सेत धान की खेती के लिये न मिलेंगे। भूमि की कुल पूर्ति की दृष्टि में लगान लगान के बिना अनिश्चित बचत नहीं जा सकती है। परन्तु जब किसी विशेष उपयोग के लिये भूमि की आवश्यकता हो तो जो लगान दिया जायगा, वह अनिश्चित बचत नहीं होगी, वह उस उपज को पैदा करने के स्वर्च का अंश होगा।

शहरों में भूमि का किराया (Urban Site Rent)—शहरों में भूमि का किराया उन्हीं निदानों के अनुसार होता है, जिनके अनुसार कृषि की भूमि का होता है। परन्तु शहरों की भूमि के सम्बन्ध में उपजाऊपन का कोई महत्व नहीं होता। उनका लगान इस बात के आधार पर होता है कि उनकी स्थिति किन महत्वपूर्ण और लाभदायक स्थानों पर है।

जो भवन रखने के लिये बनाये जाते हैं, उनका लाभ यह होता है कि वे किसी प्रधान मंडल पर हों, किसी बाज़ के सामने हों, इत्यादि। कुछ कारण ऐसे होते हैं, जिनके लिये लोग अन्य किसी बात का समाल नहीं करते। यदि किसी स्थान में अपने तरह के लोग

रहने हो, तो वहा रहने का यह बड़ा कारण हो जाता है। मजदूर पेना लोग शहरों की गरीबी और कोलाहलपूर्ण गलियाँ, पास के शान्त ग्रामीण वातावरण की अपेक्षा अधिक पसन्द करते हैं।' धनी लोग उस मुहल्ले में रहना चाहते हैं, जहाँ उनके बगों के फँशनवाले लोग रहते हों। कुछ मुहल्ले ऐसे होने हैं, जहाँ रहना सामाजिक बढप्पन का चिह्न समझा जाता है।

सिथि सम्बन्धी लाभ के सिवा यदि किसी भूमिखण्ड पर बने हुए मकान पर कुछ अधिक मजिल या खड उठाये जा सकने हैं, तो उससे भी किराया बढ जाता है। घटती उपज का नियम कृषि की भूमि और शहरों की भूमि दोनों पर लागू होता है। किन्तु मकान में कुछ खड जोड़ने के बाद एक मीमान् खड आ जाता है, जिसका मरम्मत और प्रबन्ध सम्बन्धी खर्च उसके किराये के बराबर होता है। कई कारणों से नीचे के भागों का किराया बढना जाता है, विशेषकर जब वे व्यावसायिक कार्यों के लिये किराये पर उठाये जाते हैं। नीचे के भागों और मीमान् भागों से जो आय होती है, उसके अन्तर को किराया कहते हैं।

मकान भवर्षी भव भूमिखण्डों से अनुपाजित बढती या वेमेहनत बढती (unearned increment) की समस्या उत्पन्न होती है। किसी शहर के किराये में अनुपाजित बाहरी भागों या मुहल्लों से पहिले कम किराया मिलता है। बढती परन्तु जब शहर का विस्तार बढने लगता है, तो उन्ही बाहर के मुहल्लों की भूमि का किराया भी बढने लगता है। इसी प्रकार जब किसी स्थान या मुहल्ले में कोई नया पार्क या नई सड़क बन जाती है तो वहा के मकानों का किराया बढ जाता है, यद्यपि उन मकानों के मालिकों ने स्थान की उन्नति करने में उसका मूल्य बढाने के लिये कुछ भी नहीं किया है। कभी-कभी कृषि की भूमि के किराये में भी अनुपाजित वृद्धि हो जाती है। यह तब होता है जब कृषि की भूमि के पास कोई शहर बस जाता है और कृषि की भूमि उस शहर के बाहरी मुहल्लों की तरह हो जाती है। अथवा तब भी हो सकता है, जब नई रेल की लाइन बनती है और कृषि की भूमि का सम्बन्ध बाजार में जुड जाता है। शहरों में स्थानों के मूल्य और किराये में वृद्धि कई देशों में सामान्य अनुभव है। इन स्थानों और मकानों के मालिकों को किराये में जो अनुपाजित वृद्धि प्राप्त होती है, उसमें कई प्रकार की सामाजिक और राजनैतिक समस्याएँ उत्पन्न होती हैं। समाजवादी लोग कहते हैं कि यह अनुपाजित वृद्धि सरकार को मिलनी चाहिये और कई देशों में सरकार ने किराये की अनुपाजित वृद्धि पर ऊँचे कर लगाये हैं।

खानों, मछलीगाहों इत्यादि का लगान (The Rent of Mines, Quarries and Fisheries) — खानों और कृषि की भूमि में यह फरक है कि कुछ समय बाद खानों की सम्पत्ति खतम हो जाती है, परन्तु भूमि की उपजाऊ शक्ति कभी खतम नहीं

होती। वह हमेशा आप का एक खरिदा रहता है। खानों के टेकेदार दो प्रकार के लगान देते हैं। एक मालकाना या रायन्टी (royalty) खानों का लगान कहलाता है। यह खानों के खनिज पदार्थ खोदने के लिये दिया जाता है। दूसरा लगान उत खान के लिये दिया जाता है, जो किसी खान का सीमान्त खान के ऊपर रहता है। यह दूसरा लगान आदिब लगान कहलाता है, क्योंकि यह सीमान्त इकाई के आधार पर निर्दिष्ट किया जाता है। खानों में विस्तृत (extensive) और गहरी (intensive) दोनों प्रकार की सीमाएं (margins) बान करती हैं। विस्तृत सीमा विभिन्न खानों की तुलना करके निर्दिष्ट की जाती है और गहरी सीमा एक ही खान अधिकाधिक पृथ्वी लगाकर निर्दिष्ट की जाती है।

किसी खान का टेकेदार प्रायः दो प्रकार के लगान देता है। एक खानाना लगान होता है। इसे म्यामी कर या लगान (dead rent) कहते हैं। खान का टेकेदार माल निकाले या न निकाले उसे यह लगान देना ही पड़ता है। दूसरे को मालकाना या रायन्टी कहते हैं। यह प्रति टन निकाले हुए माल पर एक निर्दिष्ट दर से दिया जाता है। अब प्रश्न यह है कि क्या रायन्टी को लगान कहना उचित है। मार्शल कहता है कि रायन्टी खनिज ले जाने का मुआवजा (compensation) है। इस-लिये वह लगान से भिन्न है। परन्तु टॉडरिग का मत अलग है। उनको संदेह यह है कि क्या सबसे रही खान का मालिक किसी भी प्रकार का लगान प्राप्त कर सकता है, चाहे वह रायन्टी हो या और कुछ? इस प्रकार के खनिज उत्पत्ति की सीमा पर रहते हैं और सीमा पर किसी भी प्रकार की दत्त या अवशेष नहीं रहता। उनका मत है कि जब मूल्य भाति जाती हुई खानों पर रायन्टी दी जाती है, तो वह स्पष्ट रूप से लगान है। क्योंकि सबसे रही खानों पर किसी प्रकार का लगान नहीं मिलता। न रायन्टी न म्यामी लगान।

अब मछलीगाही को लीजिये। त्रिज स्थानों में हमेशा मछली मिलती रहती है, उनका लगान वास्तव में लगान कहा जा सकता है। यह लगान सीमान्त मछलीगाहों के आधार पर निर्दिष्ट किया जाता है। सीमान्त मछलीगाह या तो उनकी कम उपज से जाने जाते हैं या अपनी पट्टा की बड़ियाई के कारण। अर्थात् उन तक पहुँचना कठिन होता है।

आर्थिक प्रगति और लगान (Economic Progress and Rent)—
रिक्ार्डों की विचारधारा के अनुसार हम यह मान लेते हैं कि मशीनों की सहायता से अथवा उत्तम साधन के आविष्कार और उपयोग के कारण कृषि में हथि की उपजति उपजति होती है और अन्न की उपज प्रति एकड़ बहुत बढ़ जाती है। तब प्रति थमिक पीछे टक्का भी अपेक्षित बढ़ जावेगी। परन्तु इसके साथ ही यदि अन्न की माग न बढ़ी तो उसके दाम गिर जावेंगे। तब

सीमान्त भूमिखंडों पर (जिन पर ऊँचे अन्न के भाव के समय खेती होती थी) खेती होना बन्द हो जायगा। इससे कुल लगान में कमी हो जायगी। परन्तु उन्नत स्थानों का प्रभाव विभिन्न प्रकार की जमीनों के लगान पर विभिन्न प्रकार से पड़ सकता है। उन्नत साधनों का प्रभाव उत्तम भूमि पर मामूली भूमि की अपेक्षा अधिक अच्छा पड़ सकता है। ऐसी स्थिति में उत्तम भूमि का लगान गिरने की अपेक्षा बढ़ सकता है। परन्तु यदि उन्नत साधनों का प्रभाव केवल नीचे दर्जे की भूमि पर पड़ता है, तो वे उन्नती उपजाऊ हो सकती हैं, जितनी उत्तम भूमि है। ऐसी परिस्थिति में उत्तम भूमि का लगान गिर सकता है, यहाँ तक कि शून्य तक आ सकता है।

अब हम दूसरे प्रकार के उन्नत साधन का विचार करेंगे। यातायात के साधनों में उन्नति होने से लगान पर क्या प्रभाव पड़ता है? यदि किसी आविष्कार के कारण किसी देश में यातायात अथवा आवागमन सस्ता हो जाता है, तो

यातायात में उन्नति लगान का स्थिति सम्बन्धी लाभ धीरे-धीरे कम हो जाता है। बाजार में दूर के जिलों से माल आ जाया करेगा। तब

बाजार के पास के जिलों में लगान गिर जावेगा और बाजार के दूर के जिलों में लगान बढ़ जावेगा। जब किसी पुराने देश में किसी नये देश के उपजाऊ क्षेत्रों की उपज आने लगती है तब भी ऐसा होता है। नय उपजाऊ क्षेत्रों का लगान बढ़ने लगता है और पुराने देश की घटिया दर्जे की जमीन में कृषि बन्द होने लगती है। इसलिये पुराने देश में कुल लगान घटन लगता है और नये देश में बढ़ने लगता है।

लगान का जनसंख्या की बढ़ती के साथ सीधा अनुपात रहता है। जब जनसंख्या बढ़ती है, तो अन्न की माग भी बढ़ती है। यह बड़ी हुई माग या तो अच्छी भूमि की नहरी कृषि द्वारा पूरी की जाती है या घटिया भूमि में कृषि आरम्भ कर

जनसंख्या में वृद्धि की जाती है। इससे सीमा नीची या कम हो जाती है और लगान बढ़ने लगता है। फिर जब नये शहर बसने हैं, तब

भूमि का उपयोग कृषि का छोड़कर अन्य कामों के लिये होने लगता है। इसमें पहिले की अपेक्षा कृषि के लिये भूमि की अधिक कमी हो जाती है। इससे लगान और बढ़ जाता है।

अन्त में यह देखन में आता है कि जैसे जैसे लोगों की आय और रहन-सहन का दर्जा बढ़ता है, वैसे-वैसे खाने के अनाज पर उनका खर्च कम हो जाता है। मनुष्य की खाने की शक्ति सीमित होती है। इसलिये जब किसी मनुष्य की आय दुगुनी हो जाती है तो वह अन्य वस्तुओं का उपयोग दुगुना कर सकता है, परन्तु भोजन की मात्रा दुगुनी नहीं कर सकता। इसलिये आय का भोजन पर खर्च होनेवाला अन्न आनुपातिक रूप से घटता जाता है। इसलिये रहन-सहन का दर्जा बढ़ने के साथ-साथ अन्य उपयोगों की वस्तुओं की अपेक्षा कृषि की उपज के दाम अधिक गिरने हैं, अथवा यों कहें सकते हैं कि अन्न के दाम

उतने नही बढ़ने, जितने अन्य उद्योगों की उत्पत्ति के बढ़ने हैं। इसलिये लगान उतनी जल्दी नही बढ़ना, जितनी जल्दी अन्य उद्योगों के वस्तुओं के दाम बढ़ने हैं।

आभास लगान या बतौर लगान (Quasi-rent) आभास लगान का विचार अर्थशास्त्र में मार्शल ने उत्पन्न किया। 'मशीनों अथवा इस प्रकार के अन्य साधनों द्वारा

मनुष्य उत्पादन में जो आय प्राप्त करता है' उसे मार्शल आभास

आभास लगान

लगान कहता है। मार्शल का कहना है कि भूमि अथवा प्रकृति

की मुक्त दी हुई अन्य वस्तुएँ हमेशा के लिये निश्चित या बंधी

हुई हैं। अल्पकाल में मनुष्य द्वारा बनाई हुई मशीनें इत्यादि जैसे साधना का सग्रह चाह

मीमित रह, परन्तु समय पाकर यह सग्रह बढ़ाया जा सकता है। हम देख चुके हैं कि यदि

उत्पादन के किसी साधन की पूर्ति हमेशा के लिये बंधी हो तो उससे होनेवाली आय लगान

कहलावेगी। यदि पूर्ति के सीमित होन के कारण लगान उत्पन्न होता है, तो किसी भी

सम्पत्ति से होनेवाली आय, चाहे वह सम्पत्ति अल्पकाल के लिये सीमित हो अथवा हमेशा

के लिये, एक प्रकार का लगान वही जा सकती है। मार्शल का कहना है कि जिन वस्तुओं

की पूर्ति हमेशा के लिये सीमित या स्थायी है, उनमें होनेवाली आय को लगान मानना

चाहिये और जिन वस्तुओं की पूर्ति थोड़े समय अर्थात् अस्थायी रूप से सीमित हो, उनमें

होनेवाली आय को आभास लगान या बतौर लगान मानना चाहिये। 'लगान' इसलिये

मानना चाहिये, क्योंकि उसकी पूर्ति सीमित होने के कारण उसमें लगान के गुण आ जाते

हैं और साथ ही 'आभास' इसलिये क्योंकि उसकी पूर्ति स्थायी रूप से सीमित नहीं है, बल्कि

लगभग अस्थायी रूप से। एक उदाहरण ले लिया जाय। मान लो, किसी समय मछली

की माग एकाएक बढ़ जाती है। चूंकि पूर्ति माग के बराबर नहीं है, इसलिये मछली के

दाम एकाएक बढ़ जायेंगे। तब ऊँचे दामों में ललचाकर मछुए अधिक समय तक काम

करके अधिक मछली पकड़ने का प्रयत्न करेंगे। जो नौकाएँ और जाल बहुत दिनों से बेकार

पड़े थे, उन्हें उपयोग में लावेंगे। यदि मछली की बड़ी हुई माग काफी समय तक रहती

है तो नई नौकाएँ और जाल बनाये जावेंगे तथा अन्य लोग भी इस व्यवसाय की ओर आक-

र्षित होंगे। तब संभव है कि पूर्ति का भाव अर्थात् बिक्री की दर अपनी पुरानी सनह पर

आ जावे। नौकाओं और जालों में होनेवाली आय को आभास लगान कहेंगे। मार्शल

ने यह उदाहरण यह दिखाने के लिये चुना था कि मनुष्य के बनाये हुए साधनों की पूर्ति कुछ

समय के लिये कम पड़ सकती है। परन्तु आगे चलकर वह बढ़ाई जा सकती है।

इसमें यह समझना चाहिये कि मनुष्य के बनाये हुए साधनों में जो आय होती है, यदि वह

बढ़ जाय तो वह बड़ी हुई आय आभास लगान हो जावेगी, चाहे वह दीर्घकाल में हो अथवा

अल्पकाल में। एन्ड्रस (Elders) तथा अन्य कुछ विद्वानों का मत है कि सम्पत्ति

में होनेवाली सब आय आभास लगान नहीं है। सामान्य आय में अधिक जो आय होती

है, वही आभास लगान है। इस प्रकार की आय और सामान्य आय में यदि कोई कमी

रहे तो पलक्स के मत में वह 'ऋणात्मक आभास लगान' (negative quasi rent) होगी। परन्तु ये विचार आम तौर से स्वीकृत नहीं है। किसी भी काल में मनुष्य के बनाये हुए साधनों द्वारा होनेवाली पूरी आय को आभास लगान मानना चाहिये, केवल सामान्य आय से अधिक या कम आय को नहीं।

लगान और आभास लगान में एक बात में समानता होती है। अल्पकाल में साधनों की पूर्ति की मात्रा निश्चित या बड़ी हुई रहती है, जिस प्रकार भूमि की मात्रा निश्चित रहती है। अल्पकाल में इन साधनों से होनेवाली आय का कीमत के साथ बही सम्बन्ध होता है, जो लगान का भूमि के साथ होता है। परन्तु लगान और आभास लगान में असमानता भी होती है। पुराने देशों में भूमि की मात्रा करीब स्थायीरूप से सीमित रहती है। परन्तु मनुष्य द्वारा बनाये हुए साधन उसकी इच्छा पर निर्भर रहते हैं। वे मांग के अनुसार घटाये और बढ़ाये जा सकते हैं। भूमि की स्थायी कमी के कारण लगान उत्पन्न होता है और जैसा हम देख चुके हैं कि लगान कीमत का अंश नहीं होता। अल्पकाल में मनुष्य के बनाये हुए साधनों की कमी के कारण संभव है कि इन साधनों से होनेवाली आय का उत्पादन खर्च के साथ हमेशा सम्बन्ध न हो। परन्तु दीर्घकाल में आभास लगान वास्तविक अतिरिक्त वचत (real surplus) नहीं होता। आभास लगानों के कुल जोड़ की पूँजी से होनेवाले सामान्य लाभ को अवश्य पूरा करना चाहिये। इसलिये दीर्घकाल में आभास लगान वास्तविक वचत नहीं होता, परन्तु वह उत्पादन खर्च का अंश हो जाता है। इसलिये अल्पकाल में वह अनावश्यक लाभ होता है। परन्तु दीर्घकाल में सामान्य लाभ का आवश्यक अंश होता है।

मार्शल ने आभास लगान का उपयोग दूसरे अर्थ में भी किया है। उसका कहना है कि आभास लगान मजदूरी और लाभ का अंश होता है। किसी व्यक्ति की जो आय उसके प्राप्त किये हुए या सीखे हुए गुणों के कारण होती है, आभास लगान लाभ वह आभास लगान की तरह होनी है। 'एक व्यक्ति कोई और मजदूरी का अंश है गुण सीखने में या लाभदायक पेशा सीखने में कुछ पूँजी लगाता है और इन गुणों के सीखने से उसे जो आय होती है, उसे हम आभास लगान कह सकते हैं। इसे हम पूँजी के सम्बन्ध में नहीं सोचते, बल्कि लगान की तरह सोचते हैं।' यह लगान असाधारण स्वाभाविक योग्यता के लगान से भिन्न होता है, क्योंकि असाधारण स्वाभाविक योग्यताएँ तो भूमि की तरह प्रकृति की देन होती हैं।

इस प्रकार मार्शल स्वयं अपनी परिभाषा से विचल जाता है कि आभास लगान मनुष्य

के बनाने हुए कार्यों में होनेवाली लाग है। मार्शल ने दूसरे अर्थ में जानाबूत खर्च का जो सम्बन्ध किया है, उस पर बनाने की जाँच करना उचित है। मनुष्य के बनाने हुए कार्यों और व्यक्ति के गुणों में काफ़ी छेड़ होता है। यह कहना बड़ा गलत है कि किसी मनुष्य की लाग का कितना भाग उसके धन से प्राप्त हुआ है और कितना उसके गुणों से। मार्शल स्पष्ट कहता है कि 'मनुष्य उसी सिद्धान्त के अनुसार काम नहीं करते या काम में नहीं लगे जाते जैसे कि कोई मशीन या घोड़ा या कुत्ता काम में लगा जाता है।'

इसलिये अच्छा यह होता कि सब प्रकार के धन से प्राप्त हुई पूँजी लाग का विचार करना चाहिये। श्रमिकों की लाग में जो निम्नता हो, उसे स्थानाधिक और सीधे हुए गुणों के आधार पर समझना चाहिये। यह ठीक अच्छा हो, बलिव्वर इसके कि धन से प्राप्त लाग का वर्गीकरण इस आधार पर किया जाय कि इसी लाग स्थितियों धन से प्राप्त हुई है और इसी स्थानाधिक अपवाद सीधे हुए गुणों से प्राप्त हुई है। जानाबूत खर्च और व्याज के भाग के सम्बन्ध का अध्ययन अनेक अध्याय में किया गया है।

छत्तीसवां अध्याय

व्याज

(Interest)

अर्थशास्त्र में व्याज का अर्थ यह धन होता है, जो पूँजी के उपयोग करने के लिये दिया जाता है। इससे इस बात का भी ध्यान रखा जाता है कि पूँजी वास्तव में मिलने का दर न होना चाहिये, किसी प्रकार की अनुविधा न हो और अनेक गुण व्याज और वास्तविक व्याज के साथ अन्य कोई कार्य न लगा हो। ऐसे सिद्ध (pure) अपवाद अर्थ, वास्तविक (net) अपवाद आर्थिक (economic) व्याज भी कहते हैं। परन्तु उधार देने-वाला जो धन वास्तव में देता है, उसमें सिद्ध व्याज के सिवा अन्य कई बातों के लिये दिया जानेवाला धन भी शामिल रहता है, जैसे उधार देने में बोलखरा रहता है, उसका व्याज, उधार देने में लागू कर जो जो गण्य और अनुविचार होती है, उसका व्याज और लागू-कार जो इस सम्बन्ध में जो काम करता पड़ता है, उसका व्याज। इस प्रकार कुल व्याज (gross interest) में तीन बातें शामिल होती हैं।—(१) केवल पूँजी का उपयोग करने के लिये दिया जानेवाला व्याज, (२) स्वयं लेने के लिये दिया

जानेवाला व्याज, (ग) कष्ट और अमुविधाओं के लिये दिया जानेवाला व्याज । उधार देनेवाला माहूकार ये तीन प्रकार के खनरे उठाना हैं । मार्शल ने इन खनरो को दो वर्गों में विभाजित किया है, एक व्यक्तिगत खनरे और दूसरे व्यावसायिक खनरे । व्यावसायिक खनरा इसलिये होना है कि उत्पादन पूरा होने के पहिले माग बदल सकती है, अथवा कच्चे माल की कीमत गिर सकती है अथवा नये आविष्कार के कारण उत्पादन खर्च कम हो सकता है और इनके परिणामस्वरूप बन्पु की कीमत गिर सकती है । व्यावसायिक खतरा इसलिये उत्पन्न होता है कि उधार लेनेवाला बेईमान या निक्म्मा हो सकता है । इन खतरों को अपने मिर पर लेने के लिये माहूकार को कुछ अनिश्चित धन अवश्य मिलना चाहिये । जहाँ बज्र देने में खतरा रहता है, वहाँ साहूकार को कम से कम सीमा तक घटाने के लिये बाढ़ी परेशानी उठानी पड़ती है । फिर यह भी सम्भव है कि बज्रदार ऐसे समय बज्र अदा करें जो माहूकार के लिये बहुत अमुविधापूर्ण हों । सम्भव है, उस समय वह अपनी पूँजी वही लगाने को गुज़ाई नही देवता । अथवा माहूकार जो समय उचित और सुरक्षित समझता है, उससे अधिक समय के लिये उसे अपनी पूँजी लगानी पड़े । माहूकार की अमुविधा जितनी अधिक होंगी, कुल व्याज भी उतना ही अधिक होगा । (घ) अन्त में कुल व्याज में उस काम के लिये भी पारिश्रमिक शामिल रहता है, जो माहूकार बज्र के सम्बन्ध में करता है । प्रत्येक बज्र के सम्बन्ध में साहूकार को कुछ काम करना पड़ता है । उसे बही-खाता रखना पड़ता है, व्याज की जो छोटी-छोटी विस्तें आनी हैं, उन्हें लिखना पड़ता है, इत्यादि । इस अनिश्चित कार्य के लिये भी माहूकार कुछ पारिश्रमिक चाहता है ।

इसलिये यह मन्व है कि प्रायः कुल व्याज बहुत अधिक हो और अमल व्याज कम हो । फिर अमल या विमुद्ध व्याज देश भर में एक समान होने की प्रवृत्ति दिखाना है । प्रतियोगिता के कारण देश भर में व्याज की एक दर स्थिर हो जाती है । पण्डितों की देव के विभिन्न भागों में कुल व्याज की एक दर होने की प्रवृत्ति नही दिखती ।

व्याज के सिद्धान्त

(Theories of Interest)

व्याज का उत्पादन सिद्धान्त (Productivity Theory of Interest)—
 इस सिद्धान्त का कहना है कि पूँजी में उत्पादन शक्ति होती है, इसलिये व्याज उत्पन्न होता है । जब मजदूर मशीनों की सहायता से उत्पादन करते हैं, पूँजी के उत्पादक होने लगे तो उत्पादन की मात्रा बहुत होती है । यदि वे बिना मशीनों के कारण उस पर व्याज दिया जाता है तो उत्पादन करें तो मात्रा उतनी अधिक नही होगी । जो अधिक मशीनों और औजारों का उपयोग करते हैं, उनकी आम हमेशा बढ़ जाती है । इसलिये उत्पादक उनकी भाग करने चाहते हैं । इस देव खुब है कि जब उत्पादन में पूँजी का उपयोग किया जाता है, तब उत्पादन घुमा

क्रिया कर होता है। पहिले मशीन और औजार बनाने में धम का उपयोग किया जाता है। उसके बाद यातायात के साधन उत्पन्न किये जाते हैं। तब कुछ समय बाद अन्तिम उत्पादन होता है। इस तरह ज्यों-ज्यों अधिक पूँजी का उपयोग होता है, त्यों-त्यों उत्पादन के तरीके अधिक टेढ़े-मेढ़े होने जाते हैं। और यद्यपि हमारा नहीं, पर प्रायः ऐसा होता है कि उत्पादन के तरीके जिनमें टेढ़े-मेढ़े होते हैं, उत्पादन की मात्रा उतनी ही अधिक होगी है।

जब उत्पादन में पूँजी का उपयोग होता है, तब पूँजी पर भी घटती उपज का नियम लागू होने लगता है। जैसे-जैसे पूँजी की अधिक इकाइयों का उपयोग होता है और उत्पादन के तरीके अधिक घुमावदार होते जाते हैं, अर्थात् पूँजीवादी होने जाते हैं, वैसे-वैसे (अप्य साधनों की पूर्ति बड़ी रहते हुए) उत्पत्ति बढ़ती ता है, पर घटती हुई दर से बढ़ती है। कोई उत्पादक पूँजी की इकाइया बढ़ाना चाहेगा और नव रहेगा जब एक इकाई का स्वर्च उत्पादित वस्तु के मूल्य के बराबर हो जायगा। इसी प्रकार अपने लाभ बढ़ाने की फिरार में पूँजी की इकाइयों के बदले में वह धम और मूमि की इकाइया उपयोग में लावेगा। यदि वह सोचना है कि लागत स्वर्च की अपेक्षा उत्पादन की मात्रा बढ़ सकती है। अर्थात् स्वर्च की अपेक्षा उत्पादन का अनुपात अधिक होगा। अन्त में वह उदासीनता की उम सीमा पर पहुँच जायगा, जहाँ चाह वह अधिक पूँजी लगावे, चाह धम और चाहे मूमि, उत्पादन उनी अनुपात में बढ़ेगा। जो बात एक उत्पादन के सम्बन्ध में लागू होती है, वही पूरे समाज के लिये लागू होती है। इसलिये ब्याज की दर पूँजी की इकाई की सीमान्त उत्पादन शक्ति के बराबर होने की प्रवृत्ति दिखावेगी।

इसपर कुछ दिनों ने डग मिडान्त की काफी आलोचना हुई है। 'पूँजी उत्पादक है' इस मिडान्त के दो में से एक कोई अर्थ हो सकता है। वह यह कि या तो पूँजी अधिक वस्तुएं उत्पादित करती है अथवा अधिक मूल्य उत्पादित करती है। **टेढ़ा-मेढ़ा तर्क** है। भौतिक वस्तुओं के अधिक उत्पादन की बात तो आसानी से समझ में आ जाती है। परन्तु इसमें हम यह नहीं कह

सकते कि पूँजी अधिक मूल्य उत्पन्न करती है। दगको जानने के लिये पहिले हमें पूँजी के उन औजारों और साधनों का मूल्य जानना चाहिये, जिनका मरने पहिले उपयोग किया गया था। पूँजी के साधनों और औजारों का वर्तमान मूल्य उनकी भविष्य की आय पर निर्भर है और 'इस निर्भरता में ब्याज की दर छिपी रहती है।' मशीनों का मूल्य उनकी भविष्य की आय के आधार पर निर्दिष्ट किया जाता है और इस प्रकार का निर्दोष निर्धारित करने के लिये हमें ब्याज की एक दर मान लेनी पड़ती है। यदि २०,००० रुपये की एक मशीन में हमें प्रति वर्ष १,००० रु० आय होती है, तो हम एकदम यह नहीं कह सकते कि ब्याज की दर ५६० प्रति सैकड़ा है। हम केवल इतना जान सकते हैं कि मशीन में हमें १,००० रु० वार्षिक आय होती है। इस स्वयं को ५२० सैकड़ा के हिमाव से पूँजी-करण करने या पूँजी में परिवर्तन करने हम निर्दोष करने हैं कि मशीन का मूल्य २०,०००

६० है। इसलिये जब हम कहते हैं कि मशीन का मूल्य २०,००० ६० है, तब हम इस बात को पहिले मान चुके हैं कि ब्याज की दर ५ ६० सेंकडा है। इसलिये जिस बात को हमने एक सत्त्वा के रूप में मान लिया है, उसे हम निश्चित किस प्रकार कर सकते हैं? इसलिये पूँजी की उत्पादन शक्ति का सिद्धान्त हमें एक टेढ़े-मेढ़े तर्क में पसा देता है।

फिर भी इसमें कुछ सन्देह नहीं कि ब्याज की दर निश्चय करने में उत्पादन शक्ति का कुछ प्रभाव अवश्य पड़ता है। इस सिद्धान्त का सबसे बड़ा आलोचक फिशर (Fisher) भी इस बात को अपनी पुस्तक के नाम से ही स्वीकार करता है। उसकी पुस्तक का नाम है—‘आय खर्च करने के उपायलेपन तथा लाभ के लिये पूँजी लगाने के मौके के आधार पर निश्चित होनेवाले ब्याज का सिद्धान्त’ (The theory

of interest, as determined by the impatience to spend income and the opportunity to invest it) लाभ के लिये पूँजी लगाने का मौका और कुछ नहीं विभिन्न उद्योगों में पूँजी की उत्पादन शक्ति है। यदि हम यह सिद्धान्त स्वीकार कर लें कि ब्याज की दर बर्ज में प्राप्त हो सकनेवाली रकम की मांग और पूर्ति पर निर्भर होती है, तो व्यवसायी वर्ग की बर्ज की मांग निश्चित करने में पूँजी की सीमान्त उत्पादन शक्ति का महत्वपूर्ण स्थान रहेगा। अन्य वस्तुओं के यथास्थित रहते हुए आदि-प्यारो, शक्ति के नये साधनों तथा इस प्रकार के अन्य परिवर्तनों के कारण पूँजी की सीमान्त उत्पादन शक्ति में अपने आय जो परिवर्तन होंगे, उनके कारण उत्पादन के लिये पूँजी की मांग बढ सकती है। इसलिये ब्याज की दर भी बढेगी। कीन्स (Keynes) के सिद्धान्त के अनुसार पूँजी की सीमान्त उत्पादन शक्ति में परिवर्तन होनेसे उसका प्रभाव मुद्रा या द्रव्य की मांग पर पड़ता है, इसलिये ब्याज की दर पर भी पड़ता है। जब पूँजी लगाने का मौका अधिक अच्छा दिखता है अर्थात् जब पूँजी की सीमान्त उपयोगिता या योग्यता बढती है, तब नये कारखाने खोलने के लिये व्यवसायी अधिक पूँजी की मांग करते हैं। अन्य वस्तुओं के यथास्थित रहते हुए इस मांग के कारण ब्याज की दर बढ जायगी।

त्याग और ब्याज (Abstinence or Waiting and Interest)—उत्पादन शक्ति का सिद्धान्त यह बतलाता है कि पूँजी की मांग क्यों होती है। अब यह देखना चाहिये कि किन कारणों से पूँजी की पूर्ति सीमित हो जाती है। सीनियर पहिला अर्थशास्त्री था, जिसने बचत, जो बाद में मशीनों इत्यादि उत्पादन के साधनों में सम्मिलित हो जाती है, त्याग से उत्पन्न होती है। इस त्याग को वह निग्रह या निषेध (abstinence) के नाम से कहता था। लोग अपनी सब आय उपभोग की वर्तमान वस्तुओं पर खर्च कर सकते हैं। परन्तु जब वे आय में से कुछ बचाते हैं, तो वे वर्तमान उपभोग में से कुछ उपभोग का त्याग करते हैं। परन्तु प्रायः त्याग करना लोगों की अच्छा नहीं लगता। इसलिये त्याग के लिये तैयार करने के लिये लोगों को कुछ लाभ

देवी आहिंसे । त्याग के बदले उन्हें कुछ इनाम या मन्त्रावज्ञा मिलता आहिंसे । क्या
उसी त्याग या इनाम या मन्त्रावज्ञा है ।

स्वागत या निरोध शब्द एक-वचनी आलोचना हुई, क्योंकि उसमें वाट की भावना प्रकट होती है। ऐसा लगता है कि जो पुरुष स्वागत करता है, वह वाट करता है। यन्त्रु सब कथन में वाट या लक्षणीक नहीं होती। जब जोड़े के सामान्य पदों का प्रयोग किया जाता है, तो उसमें वाट का प्रकट ही नहीं होता। इसलिये इस आलोचना की भावना करने के लिये मार्मल में स्वागत शब्द के बदले 'टहलना' (waiting) शब्द का उपयोग किया।

बचन बाबू टहलन या प्रतीक्षा करने का शौच है। जब कोई व्यक्ति अपनी आय का कुछ अंश बचाता है, तब वह हजारा के लिये उपयोग नहीं लगा देता। वह बचत कुछ समय के लिये प्रत्या उपयोग टाल देता है। अर्थात् वह अपना उपयोग तब तक के लिये टाल देता है, जब कि उसकी बचाव का वह उसका अधिकाधिक मात्रा में मिलेगा। तब तक उसे टहलना पड़ेगा और प्रायः लोग टहलना पसन्द नहीं करते। बचत बचन में ही नहीं, तब तब के उत्पादन कार्य में कुछ न कुछ टहलन की आवश्यकता रहती है। जो विद्यालय पसन्द करता है, उसे वाहन और साधनों के समय तक टहलना पड़ता है। जब कोई मनुष्य एक वृत्त लगाता है, तो उसे तब तक टहलना पड़ता है जब तक वह बड़ा होकर तब नहीं देने लगता। किसी वस्तु के उत्पादन कार्य में पहिले श्रम लगता है, तब नहीं वस्तु अपने अन्तिम रूप में तैयार होती है। तब तक मशीन और पूँजीगत दोनों की टहलना पड़ता है। इसलिए प्रतीक्षा या टहलना उत्पादन की एक आवश्यक चीज है। यह उत्पादन का एक अलग अंग या भाग है और यह उत्पादन के अन्य अंगों द्वारा बदला जा सकता है।

पूँजि प्रीतिशा उपासन का एक अंग है, इसलिये उपासी नामक गीमात्र विधिपत्र द्वारा निश्चित होगी। अर्थात् ध्यान की दर उपा नाम के बराबर होगी, जो बचन बचने की गीमात्र मात्रा के लिये आवश्यक है। प्रीतिशा की कुछ मात्राएं ऐसी ही गवनी हैं, जो ध्यान की दर अन्यायक होते पर भी प्राप्त होगी। कुछ व्यतिन व्यवहार में ही इनके होतियार या सावधान हो गकने हैं अथवा भविष्य के लिये प्रकाश बचने के लिये इनके निनिग हो गकने हैं कि बाहे भविष्य में उन्हें थोड़ीही रकम मिले, पर वे बचन अवश्य करेंगे। पर यह ध्यान रखना चाहिये कि इस प्रकार के उदाहरण गिदात्र के आधार पर समझ भले ही हों, पर वास्तविक जीवन में कदाचित् ही मिलें। इसी प्रकार बाहे ध्यान न मिले, पर जोग बचन अवश्य करेंगे। इनके उदाहरण बहुत मिलेंगे। धनी व्यतिन जो बचन बचने के लिये बाध्य होते हैं। उनके लिये अपनी बड़ी आय में वे गकन कर गक बचना अवश्य होना है। इसलिये उनके सम्बन्ध में प्रीतिशा आने आर हो जाती है। कुछ ऐसे सावधान व्यतिन भी हो गकने हैं, जो इस आदवागन पर बचन करेंगे कि भविष्य में उन्हें बचायी हुई पुरी रकम मिल जायगी। इस प्रकार प्रीतिशा की काली बड़ी मात्रा बहुत कम ध्यान की दर पर मिल जावेगी। परन्तु इस मात्रा बचन की

जो कुल मात्रा प्राप्त होगी, वह प्रायः माग को पूरा नहीं करती। जब तक सीमान्त बचन करनेवाले अपना हिम्सा नहीं देते, तब तब ब्याज की दर बढ़ती जावेगी। इस स्थान पर प्रतीक्षा की मात्रा उसकी माग के बराबर हो जाती है। यदि बारीकी से देखा जावे तो 'सीमान्त बचन करनेवाला' शब्द उपयुक्त नहीं है। 'प्रतीक्षा की सीमान्त बढ़ती' जो उत्पादन के लिये आवश्यक होती है, उपयुक्त शब्द होंगे। बचन की इस बढ़ती को आवर्षित करने के लिये ब्याज की दर काफी ऊँची होनी चाहिये।

इस सिद्धान्त में यह पता चल जाता है कि बचत इतनी कम मात्रा में क्यों होती है। अथवा बर्ज में जानेवाली रकम, जो स्वेच्छापूर्वक बचत पर निर्भर रहती है, वह कम मात्रा में प्राप्य क्यों होती है। परन्तु जो बातें ब्याज की दर निश्चित करती हैं, उन सबका पूर्ण स्पष्टीकरण इस सिद्धान्त से नहीं होता। बर्ज की रकम की कम मात्रा के लिये तो यह कहा जा सकता है कि एक तो लोग प्रतीक्षा करना पसन्द नहीं करते और दूसरे वे इस समय नकद रखा चाहते हैं।

समय का महत्त्व और ब्याज (Time Preference or Agio and Interest)—इस सम्बन्ध में एक सिद्धान्त है और उसके अनुसार ब्याज एक प्रकार का मुनाफा या इनाम (premium) की विस्त है, जो वर्तमान वस्तुओं में उसी प्रकार और उसी कीमत की भविष्य की वस्तुओं पर होता है। यह इनाम इसलिए उत्पन्न होता है कि मनुष्य भविष्य की अपेक्षा वर्तमान अधिक पसन्द करता है। जिस प्रकार हमें दूर की वस्तुएँ उनके वास्तविक आकार से छोटी दिखती हैं, उसी प्रकार अपनी मनोवृत्ति के कारण हमें भविष्य की वस्तुएँ और भविष्य का उपभोग उनके वास्तविक आकार से छोटे दिखते हैं। कहने का तात्पर्य यह है कि तुलना करने में वर्तमान की अपेक्षा भविष्य कुछ छोटा दिखने लगता है। उसमें कुछ बढ़ा लग जाता है। वही बढ़ा ब्याज है।

इस सिद्धान्त को सन् १८३४ में जान रे (John Rae) ने सबसे पहिले अच्छी तरह प्रतिपादित किया था। बाद में आस्ट्रिया के प्रमुख अर्थशास्त्री बाम-बावर्क (Bohm-Bawerk) और फिशर (Fisher) ने इस सिद्धान्त को पुष्ट किया। इस सिद्धान्त के प्रतिपादन में बाम-बावर्क और फिशर में कुछ मतभेद है।

बाम-बावर्क के मतानुसार वर्तमान वस्तुओं में उसी मात्रा और उसी कीमत की भविष्य की वस्तुओं की अपेक्षा जो थोड़ी अधिक कीमत या मूल्य रहता है, उसका कारण यह है कि लोग भविष्य उपभोग की अपेक्षा वर्तमान उपभोग बाम बावर्क का सिद्धान्त को अधिक पसन्द करते हैं। यह पसन्दगी तीन कारणों से होती है। पहिला यह है कि लोग भविष्य की अपेक्षा वर्तमान को अधिक साफ-साफ देख पाते हैं। अथवा यों कहें कि भविष्य का अन्दाज लोग जरा कम करके लगाते हैं। दूसरा कारण यह है कि भविष्य की जरूरतों की अपेक्षा लोग वर्तमान आवश्यकताओं की ओर से महसूस करते हैं। इसलिये वर्तमान वस्तुओं की माग भविष्य

की वस्तुओं की अपेक्षा औरदार होती है। इसलिये भविष्य की वस्तुओं की अपेक्षा वर्तमान वस्तुओं की कमी मांग के अनुसार ज्यादा रहती है। तीसरा कारण यह है कि उत्पादन की क्रिया जितनी टेंडी मेडी होती है उतनी ही अधिक उत्पादन की मात्रा होती है। इसलिये अधिक घुमावदार और अधिक समय लेनेवाले अधिक उत्पादन के तरीकों के कारण वर्तमान वस्तुओं की भविष्य की वस्तुओं पर एक प्रकार की विरोध ध्येष्ठता होती है।

यहिले दो कारणों को तो फिशर स्वीकार कर लेता है। परन्तु तीसरे सिद्धान्त के बारे में वह कहता है कि वाम-बावक अनुचित तरीके से उत्पादन के सिद्धान्त को घसीट लाता है। टेडे-मेड तरीका द्वारा उत्पादन शक्ति बढ़ जाती है, इसको मिट्ट करने के लिये अधिक प्रमाणा की आवश्यकता फिशर द्वारा आलोचना है। जो प्रमाण वाम-बावक ने दिये हैं, वे यथेष्ट नहीं हैं।

यदि हम तीसरे सिद्धान्त को स्वीकार कर लें, तो वह केवल उत्पादन शक्ति का सिद्धान्त है जिसका कि वाम-बावक कट्टर आलोचक था। फिर फिशर का कहना है कि यदि तीसरा कारण व्याज पर अपना प्रभाव डालता है तो उससे पहिले दो कारणों का प्रभाव कम या धीमा पड़ जाता है। पूँजीवाद की जो उत्पादन क्रिया है उसकी उत्पादन शक्ति अधिक होने के कारण भविष्य में वस्तुओं की प्रचुर मात्रा रहेगी। इसलिये वर्तमान की अपेक्षा भविष्य की वस्तुओं की मांग कम होनी चाहिये। इस कारण से तथा वर्तमान आवश्यकताओं के अधिक जोरदार होन से लोग भविष्य की अपेक्षा वर्तमान वस्तुओं को अधिक पसन्द करते हैं। इसलिये उनमें भविष्य की वस्तुओं की अपेक्षा अधिक विरोध ध्येष्ठता होती है। इसलिये तीसरा कारण स्वतन्त्ररूप से व्याज निश्चित नहीं करता, बल्कि पहिले दो कारणों के जरिये अपना प्रभाव डालता है।

फिशर का कहना है कि 'समय की पसन्दगी' (time preference) व्याज के सिद्धान्त का मूल तत्त्व है। समय की पसन्दगी से उसका वही तात्पर्य था, जो वाम-बावक का तात्पर्य 'भविष्य का कम अन्दाज' लगाने से फिशर की व्याख्या था। किसी व्यक्ति की पसन्दगी ही मुख्य वस्तु है—वह पसन्दगी जो भविष्य की उसी मात्रा की और उसी अनुपात की आय और उपभोग की अपेक्षा मनुष्य वर्तमान आय और उपभोग के लिये रखता है। अपनी आय को संचय करने की मनुष्य की जो व्याकुलता या आतुरता है, उसकी दर के द्वारा वह पसन्दगी निश्चित होगी। मनुष्य की आतुरता की दर या गहराई निम्नलिखित बातों पर निर्भर होती है। पहिली, उसकी आय। दूसरी, समय की लम्बाई पर उस आय का वितरण। तीसरी, वह आय कैसे होती है। चौथी, भविष्य में उस आय के उपभोग करने का पक्का भरोसा। अन्तिम, मनुष्य के अपने स्वभाव और गुणों पर, जैसे दूरदर्शिता, आत्मनयम इत्यादि। जितनी अधिक आय होगी, वर्तमान आवश्यकताओं के पूरे होने की उतनी ही आशा है। इसलिये भविष्य का निरादर वह कम दर से करेगा।

लेकिन गरीब लोगों के सम्बन्ध में इसका उलटा होता है। आय के विवरण का विचार तीन प्रकार से किया जा सकता है। एक तो आय हमेशा एक-सी बनी रहे। दूसरे, भविष्य में धीरे-धीरे आय बढ़ती चले और तीसरे भविष्य में आय कम होनी जाय। यदि आय हमेशा एक-सी रहे तो व्याकुलता की दर आय की मात्रा और मनुष्य के गुणों पर निर्भर होगी। यदि आय या उन्न के साथ-साथ आमदनी भी बढ़ती है तो उसका अर्थ यह है कि भविष्य के लिये प्रबन्ध अच्छा है, पर वर्तमान आय अपेक्षाकृत कम है। चूँकि वर्तमान आय तुलनात्मक रूप से कम है, इसलिये बट्टे की दर (*rate of discount*) ऊँची रहेगी। जब किसी काल में आय घटती चलती है, तब यह क्रम उलटा हो जाता है और बट्टे की दर कम हो जाती है। इसी प्रकार आय की मात्रा की बनावट (*the composition of income*) का प्रभाव इस प्रकार होता है। मनुष्यों की आय विभिन्न प्रकार की वस्तुओं और सेवाओं पर खर्च होती है। यदि वस्तुओं अथवा सेवाओं के समूह में कुछ कमी हो जाय तो उसका प्रभाव समय की पसन्दगी अर्थात् समयानुकूलता की दर पर उसी प्रकार पड़ेगा, जिस प्रकार की व्यक्तियों की आय में कमी होने पर पड़ेगा। अन्तिम, यदि भविष्य अनिश्चित है, तो समय की पसन्दगी अर्थात् समयानुकूलता की दर ऊँची रहेगी। परन्तु खतरा और अनिश्चितता के प्रभावों का वाद-विवाद लाभ के सिद्धान्त के सम्बन्ध में उचित होगा, ब्याज के सिद्धान्त के सम्बन्ध में नहीं। यदि कोई मनुष्य बहुत खर्चीले स्वभाव का है, तो उसकी खर्च करने की अधीरता की मात्रा या दर बहुत ऊँची होगी।

जब व्यक्तियों की समय की पसन्दगी या समयानुकूलता की दरें इस प्रकार निश्चित हो जाती हैं, तब वे ब्याज की दर के बराबर होने की प्रवृत्ति दिखाती हैं। जब किसी व्यक्ति की समयानुकूलता की दर बाजार की ब्याज दर से ऊँची होगी, तब वह रकम उधार लेगा और उसे अधिक जरूरी आवश्यकताओं की पूर्ति में लगावेगा। यह काम वह उसी प्रकार करेगा जिस प्रकार वह किसी वस्तु की अधिक इकाइयाँ खरीदेगा, क्योंकि उसके लिये इन अधिक इकाइयों की सीमान्त उपयोगिता कीमत से अधिक है। इसी तरह जब उसकी समयानुकूलता की दर ब्याज की दर से कम होगी, तब वह बाजार में अपनी रकम उधार देगा और उससे लाभ उठावेगा। इस प्रकार उधार देकर अथवा लेकर एक व्यक्ति अपनी आय नियंत्रित करेगा, जब तक कि उसकी समयानुकूलता की दर ब्याज की दर से बराबर न हो जायगी।

द्रवता पसन्दगी और ब्याज की दर (*Liquidity-Preference and the Rate of Interest*)—कुछ समय पहिले लार्ड कीन्स द्वारा पुराने कीन्स (Lord Keynes) ने ब्याज के एक नये सिद्धान्त का प्रतिपादन किया था। उसका मत है कि सीमान्त उत्पादन का सिद्धान्त तथा प्रतीक्षा का सिद्धान्त, ये दोनों ब्याज की दर सब परिस्थितियों में

अच्छी तरह से नहीं समझाते। यह बात अवश्य सत्य है कि पूँजी की असल सीमान्त उत्पत्ति व्याज की चालू दर के बराबर होने की प्रवृत्ति दिखलाती है। परन्तु इसका अर्थ यह नहीं है कि पूँजी की असल सीमान्त उत्पत्ति ही व्याज की दर निर्दिष्ट करती है। पूँजी की असल सीमान्त उत्पत्ति दो तरह से निर्दिष्ट होनी है। एक तो व्यवसाय के भविष्य की आशाओं पर और दूसरे पूँजी-उत्पादक सामानों की उत्पादन लागत पर। इन दोनों के प्रभाव व्याज की दर निर्दिष्ट नहीं कर सकते। व्याज की दर बचत की इनाम भी नहीं हो सकती। “क्योंकि यदि कोई व्यक्ति नकद रूपों में बचत जमा करता है तो वह व्याज नहीं प्राप्त करता, चाहे वह पहिले के बराबर भले ही बचत करता हो।” यह कहना भी सही नहीं है कि व्याज की दर ऐसी होनी चाहिये, जिससे पूँजी की मांग बचत के बराबर हो सके। अर्थात् पूँजी की जिननी मांग हो, उसकी पूर्ति बचत से हो सके। हा, यह बात अवश्य है कि किसी भी देश में बचत की मात्रा व्यवसाय में लगाये गये माल और पूँजी (investment goods) के मूल्य के बराबर होनी है। परन्तु यह त्रिया उस तरह नहीं होती, जिस तरह पुराने सिद्धान्त में मान लिया गया है। जब कोई व्यक्ति अपनी आय में से पहिले की अपेक्षा अधिक अंश की बचत करता है, तो केवल इस कार्य से बचत की कुल मात्रा तथा उसकी पूर्ति नहीं बढ़ जाती। बल्कि अब वह व्यक्ति चालू अथवा वर्तमान उपभोग की वस्तुओं पर कम खर्च कर रहा है, इसलिये उपभोग की वस्तुओं के बचाने वाले उत्पादकों की आय कम हो जायगी। “एक आदमी का खर्च दूसरे आदमी की आय होती है। और जब एक आदमी कम खर्च करता है, तो दूसरे कम पैसा करते हैं।” इसलिये जब एक व्यक्ति अपनी बचत बढ़ाता है, तो उसका तत्काल फल यह होता है कि कुछ दूसरे आदमियों की आय कम हो जाती है। अन्त में दूसरे व्यक्ति कम बचा पावेंगे। इसलिये समभव है कि बचत की कुल मात्रा न बढ़े। यदि उत्पादक वस्तुओं में पूँजी इत्यादि की नई लागत नहीं होती है, तो केवल एक व्यक्ति के अधिक बचत करने से दूसरों की आय कम हो जायगी। परन्तु जब व्यवसायी उत्पादक वस्तुओं का उत्पादन बढ़ाने का निश्चय करते हैं, तब वे उत्पादन के साधनों पर अथवा नूतन सामानों इत्यादि पर अधिक रूपसे खर्च करते हैं। इससे उत्पादन के साधनों की आय बढ़ जाती है। और यदि बचत करने की इच्छा पहिले की तरह बनी रही, तो बचत की कुल मात्रा भी बढ़ जावेगी। इसलिये बचत की मात्रा उत्पादन में लगाई गई पूँजी के बराबर हो जाती है, परन्तु व्याज की दर के जरिये नहीं, बल्कि आय की तरह के जरिये होती है।

व्याज की दर वह कीमत है, जो रूपसे उधार लेने के लिये दी जाती है। कर्ज देने

१ Keynes the General Theory of Employment Interest and Money, page 167.

हस्ता बाद प्राप्त करते हैं, परन्तु खर्च होने लगभग रोज करना पड़ता है। इसलिये कुछ नकद रखन होने अपने हाथ में रखनी पड़ती है, जिससे हम दैनिक खर्च करने में समर्थ रहें। इस दैनिक खर्च के लिये कितनी नकद रखन की आवश्यकता होगी यह इस बात पर निर्भर होगी कि आप की सज्ज या मात्रा क्या है, कितने समय बाद आप प्राप्त होगी है और किन्हीं स्थान में खर्च करने के अथवा मूल्य चुकाने के तरीके क्या और कैसे है। दूसरे, व्यवसायियों को अपने हाथ में कुछ नकद रखन रखनी ही पड़ती है, क्योंकि उन्हें ग्राहकों को देने की आवश्यकता होती है तथा कुछ नकद रखन बन्धुओं इत्यादि का मूल्य चुकाने के लिये आवश्यक होती है। तीसरे, यदि अकस्मात् कोई खर्च आ पड़े तो उसे पूरा करने के लिये नकद रुपये की आवश्यकता पड़ती है। जब एकाएक नकद रुपये की जरूरत आ पड़ती है तो बर्ज दिया हुआ रुपया वापिस पाना अथवा लान सहित श्रृंग-पत्र (securities) बेचना समझ नहीं होता। अन्त में कुछ व्यक्ति सट्टे की मनोवृत्ति से प्रेरित होकर भी नकद रखन अपने हाथ में रख सकते हैं। एक व्यक्ति यह सोचता है कि भविष्य में ब्याज की दर बढ़ेगी। इसलिये वह अपने साधनों को द्रव्य के रूप में अपने पास रख सकता है, जिससे मौका आने पर वह उसे ऊँची ब्याज की दर पर उधार दे सके। इसके विरुद्ध यदि लोग यह सोचते हैं कि भविष्य में ब्याज की दर गिर जायगी तो वे तुरन्त चालू ऊँची दर पर अपना रुपया लगा देंगे और इस प्रकार अपनी नकद रखन घटा देंगे। जब तक ब्याज की दर के भविष्य के बारे में अनिश्चितता रहेगी, तब तक कुछ लोग तो भविष्य में ऊँची दर पर रुपया लगाने की नीयत से नकदी अपने हाथों में रखेंगे और कुछ लोग भविष्य में दर गिरने के डर से अपना रुपया लगाते जायेंगे। साधारण परिस्थितियों में पहिले सोच कारणा को पूरा करने के लिये जो नकद रखन हाथ में रखी जायगी, उस पर ब्याज की दर में परिवर्तन होने से अधिक प्रभाव नहीं पड़ता। वह विभिन्न आयों की सज्ज और सनाब के आदिक जीवन पर निर्भर होगी। इन कारणों से जो रखन हाथ में रखी जायगी, उसे हम 'क्रियाशील रखन' (active balances) कह सकते हैं। परन्तु जो रखन सट्टे की नीयत से हाथ में रखी जाती है, उस पर ब्याज की दर का बड़ा ज़रूरी प्रभाव पड़ता है। इस कारण से जो रखन हाथ में रखी जाती है उसे हम 'अक्रियाशील रखन' (inactive balances) कह सकते हैं।

ध्यान देना होता है कि ब्याज की दर कितनी ऊँची होती है, साधारणतः अपनी आय, में से उतनी रकम रखन लोग नकदी के रूप में अपने हाथ में रखते हैं। क्योंकि रुपया बेकार रखने से अधिक ब्याज मारा जायगा। परन्तु यदि उसे बर्ज में दिया जाय अथवा उससे श्रृंग-पत्र (securities) खरीदे जाय तो ब्याज के रूप में अधिक लाभ होगा। ऐसी परिस्थिति में लोग रुपया लगाने के लिये उत्सुक रहेंगे। कुछ लोग यह सोचकर रुपया लगाने के लिये उत्सुक होंगे कि भविष्य में ब्याज की दर गिर जायगी। अन्तिम, ब्याज की ऊँची दर व्यावहारिक कार्यों को रोकेगी, नये लगावे अनेवाले रुपयों की रकम कम

हो जायगी अर्थात् लोग कम रकम ब्याज पर लगावेंगे, लोगों की आय की सतह कम हो जायगी और दैनिक व्यावसायिक लेन-देन के लिये आवश्यक नकद रकम की मात्रा कम हो जायगी। इसी प्रकार ब्याज की दर कम होने से लोग अधिक रकम हाथ में रखना चाहेंगे, क्योंकि अब ब्याज के रूप में अधिक रुपये का मुकामान न होगा। कुछ लोग यह आशा करेंगे कि भविष्य में ब्याज की दर बढ़ेगी इससे वे नकद रकम तब तक के लिये रोके रहेंगे अर्थात् वह रकम बेकार पड़ी रहेगी। ब्याज की दर कम होने में लोगों की आय की सतह भी बढ़ जावेगी। इस प्रकार हम द्रवता-पसन्दगी की एक मूची तैयार कर सकते हैं और उसमें यह दिखा सकते हैं कि ब्याज की विभिन्न दरों पर लोग कितनी नकद रकम अपने हाथ में रखना पसन्द करेंगे।

द्रवता की पसन्दगी की यह मूची तैयार हो जाने पर ब्याज की दर किसी एक समय प्राप्त द्रव्य या रुपये की मात्रा द्वारा निश्चित होगी। "इस प्रकार और यहाँ द्रव्य की मात्रा आर्थिक योजना में प्रवेश करती है।" ब्याज की दर ब्याज की दर और ऐसी होनी चाहिये, जिससे द्रव कार्यों के लिये धन की माग मुद्रा की मात्रा उसकी पूर्ति के बराबर होगी। किसी भी समय धन या मुद्रा की जो रकम प्राप्त होगी, वह कुछ व्यक्तियों के हाथ में अवश्य होनी चाहिये। अब ब्याज की दर ऐसी होनी चाहिये, जिससे ये व्यक्ति सब रकम अपने हाथ में रखे रहें। यदि ब्याज की दर इस एकमात्र दर (unique rate) से कम हुई तो रकम की कुल मात्रा जो लोग अपने पास रखना चाहेंगे उसकी पूर्ति में अधिक होगी। इससे ब्याज की दर बढ़ जायगी। इसके विरुद्ध यदि ब्याज की दर इस तरह से ऊँची हुई तो जितनी रकम लोग अपने पास रखना चाहेंगे, उससे अधिक प्राप्त रहेगी। इसलिये किसी दिये हुए समय में द्रवता-पसन्दगी की मूची और प्राप्त रकम की मात्रा ब्याज की दर निश्चित करते हैं।

कीन्स के इस सम्बन्ध में एक कठिनाई यह है कि वह मुद्रा (money) का अर्थ माफ-माफ नहीं बतलाता। वह कहता है कि मुद्रा का अर्थ बैंक में जमा की हुई रकम से है। (Money is co-extensive with bank-deposits) लेकिन जब राबर्टसन के साथ उसका विवाद हुआ तो उसने कहा कि उसका मिट्टान उधार (credit) की माग और पूर्ति का घटक नहीं है। फिर ब्याज पर लगाने के लिये रुपये की जो माग होती है वह ब्याज की दर से स्वतन्त्र नहीं होती। परन्तु कीन्स का मत है कि वह स्वतन्त्र होती है। व्यवसायी जो नकद रकम अपने पास रखते हैं, उस पर पूँजी की माग का काफी हद तक प्रभाव पड़ता है। यह पूँजी ब्याज के लिये लगाई

जानी है और व्यवसायी इसमें काफी प्रभावित होते हैं। इसलिये व्याज की दर पूँजी की सीमात्मक योग्यता से स्वतन्त्रतापूर्वक निर्दिष्ट नहीं होती। फिर भी जैसा प्रो० रॉबर्टसन ने बताया है कि बीन्ग के विचार पुराने मिथ्यान्त (neo-classical theory) से बिम्बुट विलक्षण नहीं हैं। व्याज की दर जमा करने न रखने (जैसा बीन्ग ने कहा है) तथा उपभोग पर खर्च न करने के लिये इनाम बढ़ी जा सकती है।^१

व्याज की दर कैसे निर्दिष्ट होती है? (What Determines the Rate of Interest?)—उपर्युक्त मिथ्यान्तों की विवेचना की गई है—उन्हें हम दो वर्गों में बाँट सकते हैं। पहिला, प्राचीन मिथ्यान्त की नयी व्याख्या (neo-classical theory) और दूसरा बीन्ग का मिथ्यान्त। पहिले के मतानुसार व्याज पर उठनेवाली खर्च की माँग और पूँजी के आधार पर व्याज की दर निर्दिष्ट होती है। व्याज पर उठनेवाली खर्च की माँग बड़ी बाग्या में होती है। ये खर्च जहाँ उत्पादन के टेढ़े मेढ़े तरीकों में लगाई जाती हैं वहाँ उत्पादकों की आय अधिक बढ़े अनुपात में बढ़ती है, जिससे वे अधिक पूँजी की माँग करें। अथवा सरकार उस खर्च या पूँजी पर कुछ देने को तैयार हो जाती है, जिससे उसे प्राप्त करने पर कुछ दत्तयादि अपने विभिन्न कार्य पूरे कर सके।

वर्ज के रूप में प्राप्त होनेवाली पूँजी की पूर्ति दो बातों पर निर्भर होती है, पहिली, इच्छापूर्वक की गई बचत की मात्रा और दूसरी वेंकों में प्राप्त होकर बर्ज। कुल बचत की माँग और पूँजी की मात्रा व्याज की दर निर्दिष्ट करने की पूर्ति पर पड़नेवाले प्रभाव हैं। यह दर उस बिन्दु पर स्थिर या निर्दिष्ट होगी, जहाँ बर्ज पर उठनेवाली खर्च की माँग और पूँजी का बराबर होगा। यदि बचत की मात्रा में बढ़ती हुई तो खर्च की पूर्ति बढ़ जायगी, माँग ही उसकी माँग भी घटेगी, क्योंकि बचत बढ़ने में उपभोग घटेगा। इससे व्याज की दर गिरेगी।

बीन्ग के मिथ्यान्त के अनुसार व्याज की दर मुद्रा की माँग और पूँति के अनुसार निर्दिष्ट होती है। मुद्रा की पूर्ति बैंक की व्यवस्था पर निर्भर होती है। मुद्रा की माँग लोगों की द्रव्यता पसन्दगी पर निर्भर होती है। एवं निर्दिष्ट व्याज की दर पर मुद्रा की

^१ Economic Journal 1937 page 431 Mr. Hicks in Ch. XII of the value and Capital and Mr. Lerner in two articles, 'Alternate Formulations of the Theory of Interest', Economic Journal, June 1938, and 'Interest Theory; Supply and Demand for loans or Supply and Demand for Cash', Review of Economic Statistics, 1944, have tried to reconcile keynesian theory with neo-classical theories

भाग ऐसी नहीं होनी चाहिये, जिसमें मुद्रा की सब पूर्ति खप जाय। यदि मुद्रा-स्फीति के कारण किसी देश में मुद्रा की पूर्ति बढ़ जाती है तो व्याज की दर गिरेगी। इसमें शर्त यह है कि मुद्रा-स्फीति के कारण लोगों की द्रवता पसन्दगी में परिवर्तन नहीं होना चाहिये।

इन दोनों वर्गों के सिद्धान्तों में ऐसा सघर्ष नहीं है, जैसा सरसरी तौर से देखने में लगता है। मुद्रा-स्फीति से देश में कर्ज पर उठनेवाली रकम की मात्रा भी बढ़ेगी और इससे व्याज की दर गिरेगी। द्रवता पसन्दगी में परिवर्तन होने से लोग बाजार में कर्ज के रूप में कम अथवा अधिक रकम भर्जेंगे और हम यह कह सकते हैं कि इस रकम की पूर्ति पर प्रभाव पड़ने से उस परिवर्तन का प्रभाव व्याज की दर पर भी पड़ेगा।

तब यह पूछा जा सकता है कि बचत की मात्रा और व्याज की दर में क्या सम्बन्ध है? बचत की मात्रा एक तो रूपों के रूप में आय पर निर्भर होती है और दूसरे बचत करने की इच्छा पर। अर्थात् आय की विभिन्न सतहों पर लोग किस अनुपात में बचत करना चाहेंगे। परन्तु द्रवता-पसन्दगी की स्थिति निश्चित रहने से बचत की मात्रा बढ़ने से बाजार में कर्ज के लिये प्राप्य पूँजी भी बढ़ जायगी। इसलिये बचत की मात्रा व्याज की दर निश्चित करनेवाले साधना पर प्रभाव डालकर व्याज की दर पर प्रभाव डालती है।

व्याज का भविष्य—आविष्कारों का प्रभाव (The Future of Interest—Effect of Invention) व्याज की दर का भविष्य क्या है? समाज की उन्नति का इस पर क्या प्रभाव पड़ेगा? हम जानते हैं कि व्याज दो बातों पर निर्भर होता है—कर्ज के लिये प्राप्य पूँजी की माँग और पूर्ति। इसलिये भविष्य में व्याज की दर इस बात पर निर्भर करेगी कि आविष्कारों और प्रगति के कारण कर्ज की माँग बराबर बढ़ती रहेगी अथवा समाज की उन्नति के साथ-साथ पूँजी भी प्रचुर मात्रा में प्राप्त रहेगी। टॉसिंग के शब्दों में व्याज की दर 'संग्रह और उन्नति के बीच एक दौड़ पर निर्भर होती है।'

प्रायः आशा यह की जाती है कि कर्ज पर उठनेवाली पूँजी की मात्रा भविष्य में बढ़ेगी। क्योंकि मनुष्य सम्यता की मीठी पर जैसे-जैसे चढ़ता है, वह साधारणतः अधिक दूरदर्शी हो जाता है। आदिम मनुष्य भविष्य के बारे में कभी नहीं सोचता था। परन्तु मनुष्य ने जैसे-जैसे उन्नति की, वैसे-वैसे वह भविष्य के लिये कुछ बचाने को चिन्तित होता गया।

वीन्स के शब्दों में उसकी द्रवता की पसन्दगी घटती गई। इसके सिवा उद्योगों का उत्पादन बढ़ने के साथ-साथ लोगों की आय की सतह भी बढ़ती जाती है। इसलिये उनकी बचत करने की शक्ति भी काफी बढ़ जाती है। अतः बचत की मात्रा बढ़ने की प्रवृत्ति दिखावेगी। इसलिये अन्य वस्तुओं के यथास्थित रहने हुए इससे कर्ज के लिये प्राप्य पूँजी की मात्रा बढ़ेगी, जिससे कि व्याज की दर घटेगी।

लेकिन उसका गिना या न गिना भविष्य में पूजों की माग पर निर्भर रहेगा। और यह माग आविष्कार तथा उत्पत्ति पर निर्भर होगी। आविष्कारों के कारण कर्ज के लिये पूजों की हमेशा माग रहेगी। नये-नये मन्त्र की मर्मांशें बनेंगी और उन्हें कारखानों में लगाया जायेगा। इससे आगे चरकर और बड़ी मर्मांशों की आवश्यकता पड़ सकती है, जिसमें उत्पादन का प्रम अधिक लम्बा हो जायगा। ऐसी परिस्थिति में पूजों की माग बढ़ेगी। परन्तु इस परिस्थिति के विरुद्ध भी एक परिस्थिति हो सकती है। बहुत पहिले रेमा रे (Rea) ने बताया था कि धर्म-विभाजन के कारण टहने अथवा प्रतीक्षा करने की प्रवृत्ति कम हो जाती है। जब उत्पादन मर्मांशों द्रुत होता है तो उसकी प्रिया सरल और सीधी भी हो सकती है और साथ ही उत्पादन का समय भी कम लिया जा सकता है। इसीसे आविष्कारों का अन्तिम परिणाम इन दो प्रकार की परिस्थितियों के प्रभावों द्वारा जाना जायगा।

सब बातों का ध्यान रखत हुए समाधान यह है कि भविष्य में व्याज की दर गिरेगी। दो अन्य कारण हैं, जिनके आधार पर यह कहा जा सकता है कि भविष्य में व्याज की दर गिरेगी। एक तो विशेषकर पश्चिमी देशों में यह क्या व्याज की दर कभी देखने में आया है कि जनसंख्या साधारणतः स्थिर होने और मृत्यु पर आ जायगी। कहीं-कहीं कम होने की प्रवृत्ति दिखलाई देती है। इससे कर्ज के लिये पूजों की माग कम होने की समाधान है। क्योंकि उत्पादन का दग वहीं रहने से प्रति व्यक्ति पीछे वस्तुओं की वहाँ मात्रा उत्पादन करने के लिये कम पूजों की आवश्यकता पड़ेगी। दूसरे, जैसे-जैसे कोई समाज अधिक धनी होता जाता है, उसकी उपभोगों की प्रवृत्ति कम होती जाती है। जैसे-जैसे आय बढ़ती है उपभोग पर खर्च होनेवाला उत्पादन कम होता जाता है और बचत का अनुपात बढ़ता जाता है। इससे उपभोग की वस्तुओं की माग और उत्पादक वस्तुओं की माग कम होने की समाधान है। पण यह होगा कि व्याज की दर पड़ेगी। तो क्या कभी यह मूल्य बढ़ आ सकती है? कर्ज की माग की दृष्टि से मूल्य व्याज-दर का अर्थ यह होगा कि पूजों का सामूहिक सीमान्त उत्पादन मूल्य है। जब सामूहिक सीमान्त उत्पादन मूल्य है तो उसका अर्थ यह हुआ कि हम अधिक पूजी लगाकर उत्पादन अधिक नहीं बढ़ा सकते। यहाँ हम ऐसी स्थिति में आ जाते हैं, जब हमारी उत्पादन शक्ति अपनी परकाया या चरम सीमा पर पहुँच चुकी है। अर्थात् हमारी सब आवश्यकताएँ पूरी हो चुकी हैं। परन्तु हम समाज की ऐसी स्थिति की कल्पना नहीं कर सकते, जहाँ मनुष्यों की सब आवश्यकताएँ और इच्छाएँ पूरी हो चुकी हों। और जब तक मनुष्य की आवश्यकताएँ और इच्छाएँ रहेंगी, तब तक पूजी लगाने की असीम गुंजाइश रहेगी। इसलिए व्याज की दर मूल्य पर नहीं आ सकती।

इसी प्रकार पुत्ति की दृष्टि से मूल्य व्याज-दर का अर्थ यह होगा कि लोग बिना व्याज के

अर्थात् बिना किसी इनाम के मुफ्त में कर्ज देने जायगे। लोगों में कोई द्रवता-समन्दगी नहीं होगी। परन्तु कुछ ऐसे कारण हैं, जिनसे द्रवता-समन्दगी शून्य पर नहीं आयेगी। ब्याज-दर गिरने पर द्रवता-समन्दगी अर्थात् नकद पूँजी में ज्यादा रक्कत आ जायगा और इसका उपयोग दैनिक व्यवसाय में होगा। साथ ही ब्याज-दर गिरने से वह मुकदमा कम हो जायगा जो ज्यादा नकदी हाथ में रखने में होगा। इसलिये “सम्पादो तथा मनोविज्ञान के कुछ ऐसे प्रभाव मौजूद रहते हैं, जो कि ब्याज-दर की सीमा शून्य के बहुत ऊपर बाध देते हैं।” अर्थात् ब्याज-दर शून्य पर कभी नहीं आने पाती। इसलिये ब्याज-दर की शून्य पर आने की सम्भावना कभी नहीं हो सकती।^१

ब्याज की विभिन्न दरें (Different Rates of Interest)—अभी तक हमने आर्थिक ब्याज की विवेचना की है। यदि पूर्ण प्रतियोगिता का वातावरण हो तो शुद्ध ब्याज की सब जगह वही दर होती चाहिये। परन्तु वास्तव में भिन्न-भिन्न देशों में ब्याज की दर भिन्न-भिन्न होती है। एक ही देश में अलग-अलग साहूकार अलग-अलग दर से ब्याज लेते हैं और उन दरों में काफी अन्तर रहता है। ब्याज की दरों में यह अन्तर क्यों होता है ?

ब्याज की दर में अन्तर का प्रधान कारण यह है कि कर्ज लेनेवाले सब लोग एक-नौ अच्छी जमानत या धरोहर नहीं दे सकने। जब साहूकार यह जानता है कि कर्ज लेनेवाला ईमानदार है, उसकी आर्थिक स्थिति अच्छी है और वह कर्ज वापिस देने में समर्थ होगा तो वह खुशी से कम दर पर कर्ज दे देगा, जैसा कि लोग सरकार के लिये करते हैं। लेकिन यदि उसे इन सब बातों के बारे में मन्देह हुआ तो वह ऊँची ब्याज-दर पर कर्ज देगा, जैसा कि लोग किसानों से लेते हैं। ब्याज-दर में फर्क का दूसरा कारण यह है कि कर्ज अलग-अलग समय के लिये लिये जाते हैं। यदि कर्ज लम्बे समय के लिये चाहता है तो साहूकार को अपनी रकम का काफी दिनों के लिये त्याग करना पड़ेगा। उसकी द्रवता कम हो जायगी और वह ऊँची ब्याज-दर की माग करेगा। यदि थोड़े समय के लिये चाहता होता तो शायद वह इनकी ऊँची ब्याज-दर की माग न

१ प्रोफेसर शुम्पेटर (Schumpeter) के मतानुसार एक प्रगतिहीन समाज (static state) में ब्याज दर शून्य हो सकती है। ब्याज इसलिये उत्पन्न होता है कि अस्थायी मुनाफे से ललचा कर उत्पादक पूँजी मागते हैं। लेकिन प्रगतिहीन समाज में मुनाफा भी रक जाता है। इसलिये ब्याज-दर शून्य पर आ जायगी। लेकिन यह विचार गलत है। प्रगतिहीन समाज में भी जमा न करने की प्रवृत्ति एक प्रकार का आत्म-त्याग या निरोध हो जायगा और इन प्रवृत्ति में ब्याज निहित या व्याप्त रहेगा। इस सम्बन्ध में देखो L. Robins. 'On some ambiguity in the conception of the stationary equilibrium', Economic Journal, June 1930.

करना । अन्तिम कारण यह है कि कर्ज के बाजार में प्रायः अपूर्ण प्रतियोगिता रहती है । एक बाजार में कई छोटे-छोटे बाजार होने हैं और उनमें भिन्न-भिन्न प्रकार के ऋण दिये जाते हैं । जो बैंक लिमिटेड कम्पनियों के रूप में चलते हैं, वे एक वर्ग के लोगों को कर्ज देने हैं और साहूकार दूसरे वर्ग के लोगों को । ग्रामों में जो साहूकार होते हैं उन्हें प्रायः कोई बड़ी प्रतियोगिता का सामना नहीं करना पड़ता । इस तरह अलग-अलग बाजारों में अलग-अलग व्याज दर हो सकती है और उनमें साम्यता की प्रवृत्ति होती आवश्यक नहीं है । ग्राम के लोग ऊँची दर पर बड़े बैंकों में रुपया रखने की अपेक्षा पोस्ट ऑफिस सेविंग बैंक में कम दर पर रुपया रखना अधिक पसन्द कर सकते हैं ।

अन्तिम कारण अर्थात् बाजार की अपूर्ण प्रतियोगिता यह भी बनलाती है कि अलग-अलग देशों में व्याज-दर अलग-अलग हो सकती है । ऊँची व्याज-दर मिलने पर भी एक देश के लोग दूसरे देश में रुपया लगाना पसन्द न करें, क्योंकि उन्हें उस देश के ऋण-भ्रष्ट पसन्द नहीं है, अथवा उन्हें उस देश के राजनैतिक भविष्य और आर्थिक शक्ति का पर्याप्त ज्ञान नहीं है ।

व्याज की आवश्यकता और औचित्य (Necessity and Justification of Interest)—व्याज लेना केवल आधुनिक काल में उचित माना जाने लगा है । प्राचीन काल में व्याज लेना अनुचित समझा जाता था और व्याज के निन्दान्त की निन्दनीय समझा जाता था । प्राचीन काल में लोग इस बात को नहीं समझते थे कि पूँजी में क्या-क्या मेवाएँ प्राप्त होती हैं । इसलिये आरिस्टॉटल (Aristotle) ने व्याज प्रथा की घोर निन्दा की है । आरिस्टॉटल के बाद के लेखकों का मत था कि ऋण देकर न तो साहूकार कोई त्याग करता है और न कर्जदार को उससे कोई लाभ होता है । इसलिये व्याज लेना घन का अस्वाभाविक उपयोग करता था । प्राचीन काल में पूँजी में लाभ उठाने के मीके अधिक नहीं थे । अधिकांश ऋण उपभोग सम्बन्धी रहते थे, जिन्हें ऐसे धनी लोग देने थे, जिनके पास काफी रुपया रहता था और प्रायः ऐसे गरीब लोग लेते थे जिन्हें रुपये की बड़ी आवश्यकता होती थी । इसलिये व्याज लेना निन्दनीय समझा जाता था ।

आधुनिक काल में कार्ल मार्क्स तथा अन्य समाजवादियों की आलोचना के कारण व्याज के औचित्य का प्रश्न फिर उठ खड़ा हुआ है । मार्क्स का मत है कि उत्पादन में जितनी श्रम की मात्रा लगती है, उन्नी के आधार पर मूल्य **व्याज की समाजवादी** निर्दिष्ट होता है । इसलिये मूल्य पर केवल श्रम का अधि-
आलोचना कार होना चाहिये । परन्तु मजदूरों को केवल इतना दिया जाता है, जिसमें वे किसी प्रकार जीवित रह सकें । बाकी जो आय बचती है, उसे पूँजीपति हूटप जाते हैं । इसलिये मार्क्स ने मतानुसार व्याज एक प्रकार की चोरी अथवा ठगी है । समाजवादी व्यवस्था में व्याज का अस्तित्व नहीं रहेगा ।

यदि निजी सम्पत्ति की नैतिकता की विवेचना करना असंगत होगा। केवल इतना कहना पर्याप्त होगा कि जब तक निजी सम्पत्ति के अधिकार को मान्यता प्राप्त रहेगी, तब तक लोगों की समय की पसन्दगी और द्रवना-पसन्दगी पर विजय पाने के लिये ब्याज देना आवश्यक रहेगा। लेकिन निजी सम्पत्ति के अधिकार के सिवा भी ब्याज को एक स्वतन्त्र आधार पर भी उचित ठहराया जा सकता है। यह सिद्ध किया जा सकता है कि एक समाजवादी सरकार को भी कम से कम हिस्सा-किताब रखने की दृष्टि से दो कारणों से ब्याज-दर का सहारा लेना पड़ेगा। सरकार के पूँजी सम्बन्धी साधन सीमित रहेंगे और उन साधनों को विभिन्न उद्योगों में लगाना पड़ेगा। परन्तु विभिन्न उद्योगों की उत्पादन-शक्ति एक-सी नहीं हो सकती। यदि कुछ उद्योगों के उत्पादन से १० प्रतिशत लाभ होगा तो कुछ से केवल ३ प्रतिशत होगा। चूँकि समाजवादी सरकार भी अपनी पूँजी पर अधिक से अधिक लाभ चाहेगी, इसलिये वह भी अपनी एक सतह (standard) निश्चित कर लेगी और जिन उद्योगों में उग आदसं सतह से कम लाभ होगा उनमें पूँजी न लगावेगी। यह आदसं लाभ की दर ब्याज के सिवा और कुछ नहीं है। इसलिये ब्याज की दर एक प्रकार की छलनी है, जिसमें से उत्पादन की योजनाएं छानी जाती हैं और केवल उनको ग्रहण किया जाता है, जिनसे भविष्य में अधिक लाभ होगा।^१

केवल इतना ही नहीं समाजवादी सरकार जीवन के स्तर को बढ़ाना चाहती है तो उसे ब्याज दर का सहारा लेना ही पड़ेगा। मान लो पहिले सब मजदूर उपभोग की वस्तुएं बनाने में लगे थे, जिससे पूरा उत्पादन उनमें एक बराबर बंट जाता था। अब मजदूरों के रहन-सहन का दर्जा बढ़ाने के लिये कुछ मजदूरों को उत्पादक वस्तुओं के निर्माण में लगाना पड़ेगा, जिससे कुछ समय बाद इन वस्तुओं की सहायता से उपभोग की वस्तुओं के उत्पादन की मात्रा बढ़ जायगी। लेकिन कुछ समय के लिये उन मजदूरों का पोषण जो उत्पादक वस्तुओं के बनाने में लगे हैं, अन्य मजदूरों द्वारा होगा। इसलिये बाकी मजदूर अपनी उपभोग की वस्तुओं का एक अंश उन मजदूरों को देंगे। यह अंश प्रति सैकड़ा एक दर से काटा जायगा और यही ब्याज होगा। तात्पर्य यह है कि मजदूरों को कुछ समय तक ठहरना या प्रतीक्षा करना आवश्यक है और भविष्य में अपनी आय बढ़ाने के लिये अपनी वर्तमान आय में कुछ अस्थायी कमी करनी भी आवश्यक है। यह अस्थायी कमी प्रतीक्षा की कीमत अर्थात् ब्याज है।

लगान, ब्याज और आभास-लगान (Rent, Interest and Quasi-Rent)—इधर कुछ दिनों से लगान और ब्याज के भेद को लेकर एक विवाद चला है। सब प्रकार की सम्पत्ति से जिसमें भूमि भी शामिल है, जो आय होती है, उसे लगान भी कह सकते हैं और ब्याज भी। जब सम्पत्ति के मूल्य का विचार किये बिना उनसे

पूरी आय का विचार करते हैं, तो उसे हम लगान मान सकते हैं, परन्तु जब उस आय को सम्पत्ति के मूल्य के प्रति सँकड़ा की दृष्टि से देखने हैं, तो उसे हम व्याज मान सकते हैं। परन्तु अर्थशास्त्र में यह भेद अब भी चलता है, क्योंकि भूमि पूँजी में अलग समझी जाती है। इसलिये भूमि से होनेवाली आय अर्थात् लगान पूँजी में होनेवाली आय अर्थात् व्याज में भिन्न समझी जाती है।

कुछ आलोचकों^१ के मतानुसार भूमि को पूँजी में अलग मानने के लिये कोई मीलिक कारण नहीं है। कई वस्तुएँ जैसे कच्चा लोहा इत्यादि भी प्रकृति की उन्नी ही स्वतन्त्र दान हैं, जिनकी की भूमि। मनुष्य इन वस्तुओं को लेता है, उनमें अपना धर्म लगाकर उनका आकार-प्रकार इत्यादि बदल देता है और उन्हें अधिक मूल्यवान बना देता है। भूमि के बारे में भी यही बात सत्य है। मनुष्य उसे ले लेता है और उसमें धर्म लगाना है, तब वह उपज देने लायक होती है। वस्तुओं की स्वाभाविक उत्पत्ति का उनके मूल्य पर कोई प्रभाव नहीं पड़ता। दूसरे, भूमि की तरह अन्य वस्तुओं की पूर्ति भी निश्चित है। "इसमें सन्देह नहीं कि पृथ्वी का घरातल नहीं बढ़ाया जा सकता। परन्तु यह बात अन्य प्राकृतिक वस्तुओं पर भी लागू होती है। प्रकृति की दी हुई अन्य वस्तुओं की मात्रा भी नहीं बढ़ाई जा सकती।" तीसरे यह कहा जाता है कि भूमि में कोई अविनाशी गुण नहीं होते। भूमि में जो रासायनिक और भौतिक गुण रहते हैं, वे बराबर खोने रहते हैं और अन्य वस्तुओं की तरह उनकी भी पूर्ति करनी पड़ती है। अन्त में घटती उपज का नियम केवल भूमि के सम्बन्ध में ही लागू नहीं होता। मशीनों तथा पूँजी के अन्य रूपों में भी वह उन्नी प्रकार लागू होता है। भूमि की पूर्ति स्थिर रखकर तथा धर्म और पूँजी की पूर्ति बढ़ाकर हम यह सिद्ध कर देते हैं कि भूमि में कुछ अतिरिक्त मात्रा भी रहती है। इसी प्रकार हम पूँजी में भी अतिरिक्त मात्रा दिखा सकते हैं। यदि हम पूँजी की पूर्ति स्थिर रखें और दूसरे सहयोगी साधनों की मात्रा में परिवर्तन कर दें तो यह सिद्ध कर सकते हैं कि पूँजी में भी अतिरिक्त मात्रा होती है। यदि हम भूमि की कुल पूर्ति का उसकी किस्मों के अनुसार वर्गीकरण कर दें, तो अच्छे किस्मों की भूमि में अतिरिक्त या अधिक मात्रा दिखा सकते हैं। इसी तरह यदि हम भूमि की तरह मशीनों का भी वर्गीकरण कर दें, तो उनमें भी हम अतिरिक्त मात्रा दिखा सकते हैं। जिस प्रकार लगान न देनेवाली भूमि होती है, उसी प्रकार मशीनें और औजार भी होते हैं, जिनका मूल्य बूझा-बरकट में अधिक नहीं होता तथा ऐसे मकान भी होते हैं, जिनका सम्भ्रम करना और सुरक्षित रखना मुश्किल में लाभदायक होता है। कुछ मशीनें ऐसी होती हैं, जिनमें कुछ व्याज नहीं मिलता और कुछ ऐसी होती हैं, जिनमें लाभ मिलता है। व्याज की यह व्याख्या उत्पादन के दूसरे साधनों पर भी लागू की जा सकती है।

इसलिये लगान और ब्याज में कोई महत्वपूर्ण अन्तर नहीं माना जाना चाहिये। भूमि का मूल्य उसी प्रकार निश्चित किया जाता है, जिस प्रकार पूँजी का। भूमि के किनो टुकड़े का मूल्य उसमें प्राप्त होनेवाले लगान के आधार पर निश्चित किया जाता है। इसी प्रकार मशीनों तथा अन्य उत्पादक वस्तुओं का मूल्य उसमें होनेवाली आय से निश्चित की जाती है। इसके सिवा जब व्यवसायों अपने साधन लगानों के लिये उपयुक्त क्षेत्र खोजते हैं, तब वे पूँजी और भूमि में कोई मौलिक अन्तर नहीं मानते। यदि उनके लगन में वृद्धि होती हो तो वे बिना भेद-भाव मोचे भूमि अथवा मशीन अथवा श्रम में अपने साधन लगा देंगे। इसलिये अर्थशास्त्रियों ने लगान और ब्याज में जो भेद कर रखा है, उसका प्रचलन प्रमाण प्रत्यक्ष जीवन में नहीं मिलता।

मार्शल के समान अर्थशास्त्री भी जिन्होंने लगान और ब्याज में भेद किया है, इन आलोचकों की यह बात स्वीकार करने हैं कि भूमि और पूँजी में बहुत-सी समानताएँ हैं।

भूमि और पूँजी में किम्मा का भेद नहीं है, बल्कि अग का भेद भूमि और पूँजी में केवल है। यद्यपि दूसरी वस्तुएँ भी प्रकृति की देन हैं, परन्तु फिर अंशों का अन्तर है भी वे उस प्रकार की स्वतन्त्र देन नहीं हैं, जैसी की भूमि।

“भूमि की माग में किसी भी दिशा में परिवर्तन होने में उसकी कीमत पर अपेक्षाकृत अधिक प्रभाव पड़ेगा। किसी साधारण वस्तु की माग में वही परिवर्तन होने में उसकी कीमत पर उतना गहरा प्रभाव नहीं पड़ेगा।” भूमि की माग में कमी या बढ़ती होने पर उसकी कीमत किसी भी हद तक गिर या बढ़ सकती है। परन्तु किसी वस्तु की माग में ऐसा परिवर्तन होने में दीर्घकाल में उसका मूल्य उत्पादन खर्च से अधिक न होगा। भूमि की कमी हमेशा बनी रहती है, परन्तु अन्य वस्तुओं की कमी अस्थायी होती है और कभी-कभी होती है। जहाँ तक लगान की व्याख्या मशीनों में लागू करने की बात है, उस सम्बन्ध में यह कहा जाता है कि यदि पूर्ण प्रतियोगिता मान ली जाय तो फिर सब उत्पादक अच्छी से अच्छी मशीनों का उपयोग करेंगे। फिर मशीनों से अतिरिक्त बचन होने की गुंजाइश नहीं रहेगी। परन्तु दीर्घकाल में प्रतियोगिता से लगान का उन्मूलन नहीं होता।

लगान, ब्याज और आभास-लगान के बीच में अन्तर दो बातों पर निर्भर रहता है—

एक पूर्ति की लोच पर और दूसरा समय पर। जब किसी लगान, ब्याज और आभास वस्तु की पूर्ति अन्य और दीर्घकाल में बेजोच रहती है, तब लगान में अन्तर लगान उत्पन्न होता है। जब किसी वस्तु की पूर्ति अल्पकाल में बेजोचदार होती है और दीर्घकाल में लोचदार होती है, तब उसमें हानवाली आय को आभास-लगान (quasi-rent) कहते हैं। ब्याज

लगान को एक स्वतन्त्र वस्तु की तरह नहीं देखा जाता। बल्कि किसी प्राणि-परिवार समूह के एक बड़े जीव की तरह देखा जाता है। यह बात अवश्य है कि उसकी कुछ अपनी ऐसी विशेषताएँ हैं, जिनका मिडान्त तथा व्यवहार की दृष्टि से बहुत महत्व है।”

सत्ताईसवां अध्याय

मजदूरी

(Wages)

मजदूरी क्या है ? (Nature of Wages)—मजदूरी को उनके काम या सेवाओं के लिये जो पारिश्रमिक दिया जाता है, उसे मजदूरी कहते हैं। कुछ बातों में मजदूरी व्याज और लगान से भिन्न होती है। व्याज को क्या मजदूरी की एक एक शुद्ध दर होती है, जो किसी बाजार में सब जगह एक-सी सर्वमान्य दर गृहीत है। मजदूरी की ऐसी कोई शुद्ध दर नहीं होती। मजदूरी की दर प्रति मनुष्य और प्रति स्थान पीछे अलग-अलग होती है। व्याज एकजातीय या एक-सा (homogeneous) होता है। परन्तु मजदूरी कई तरह की (heterogeneous) होती है। मजदूरी लगान से भी भिन्न होती है। लगान की परिमिति शून्य के ऊपर एक छोटी सी सत्पा से लगाकर एक बहुत बड़ी सत्पा या मात्रा में हो सकती है। परन्तु मजदूरी में इतना बड़ा अन्तर कभी नहीं हो सकता। मजदूरी की एक कम से कम हद या मात्रा होती है, जो मनुष्य की जिन्दा रखने और उसे काम करने के योग्य बनाये रखने के लिये आवश्यक है। इस मात्रा से कम पर मजदूरी की दर नहीं जा सकती। मजदूरी और लगान में एक अन्तर और है। लगान की एक सर्वमान्य दर का कोई अर्थ नहीं होता। परन्तु मजदूरी की सर्वमान्य दर (general rate) का अर्थ होता है। मजदूरी की सर्वमान्य दर इस अर्थ में होती है कि बिल्कुल निम्न श्रेणी में जो कम से कम दर होती है, उसमें और सर्वमान्य दर में अपेक्षाकृत कम अन्तर होता है। और उच्च श्रेणी के जो कुशल मजदूर होते हैं, उनकी दर से बहुत अधिक नहीं होती। जिस प्रकार हम वस्तुओं के सामान्य मूल्य (general level) की बात करते हैं, उसी प्रकार एक दूसरे अर्थ में मजदूरी की सामान्य दर की चर्चा कर सकते हैं। जिस तरह एक व्यापक दृष्टि में हम यह कह सकते

(३) वास्तविक मजदूरी निश्चित करने में कार्य काल की लम्बाई (*the length of the working period*) का भी विचार करना चाहिये। हफ्ते में कितने दिन काम होता है तथा पूरे वर्ष में कुल कितने दिन काम हुए, इन सबका विचार करना चाहिये। रुपयों की दृष्टि से दो मजदूर वर्ष में एक बराबर पैदा करते हैं, परन्तु उनमें से एक कई महीनों तक बेकार रह सकता है। तब दूसरे मजदूर की वास्तविक मजदूरी पहिले मजदूर की अपेक्षा कम होगी।

(४) चौथी महत्वपूर्ण बात काम की किस्म (*nature of employment*) है। कई काम ऐसे होते हैं, जिनसे मजदूर का जीवन कम हो जाता है। काम का उसकी उम्र पर असर पड़ता है। जैसे रेलवे ड्राइवर और लोहा गलाने की भट्ठी में काम करनेवाले मजदूरों का काम इसी प्रकार का होता है। ऐसे लोगों की मौद्रिक मजदूरी ऊँची रहते हुए भी वास्तविक मजदूरी कम रहती है। परन्तु जिस काम में आराम और आनन्द मिलता है तथा सामाजिक सम्मान मिलता है, उसमें वेतन कम रहते हुए भी लोग उसे स्वीकार करना पसन्द करते हैं। वास्तविक मजदूरी का हिसाब लगाते समय हमें इन बातों का विचार करना पड़ता है।

(५) कुछ अतिरिक्त उपार्जन (*extra earnings*) करने की संभावना का भी विचार करना पड़ता है। यदि किसी पेशा में काम करने के घटे कम हैं, तो मजदूर अपने बाकी समय में उसी धंधे से लगे हुए किसी अन्य काम में कुछ घटे काम करके कुछ कमा सकता है। जैसे, शिक्षक समाचार पत्रों में लेख लिखकर अपनी आय बढ़ा सकते हैं।

(६) काम का स्थायीपन अथवा नियमितता (*regularity of employment*) किसी मजदूर की वास्तविक मजदूरी निश्चित करने में महत्वपूर्ण होती है। यदि काम पूरे वर्ष भर के लिये मिलता है, तो उसमें मौद्रिक मजदूरी कम होने पर भी वह उस काम से अच्छा है, जिसमें मौद्रिक मजदूरी तो अधिक है, पर काम केवल कुछ महीनों के लिये है।

सफलता की संभावना, भविष्य में तरक्की पाने की आशा तथा भालिक का अच्छा दरताव ऐसी बातें हैं, जिनसे प्रभावित होकर मजदूर कम मजदूरी पर भी काम करने को तैयार हो जायगा और अन्य स्थान पर ऊँची मजदूरी पर काम नहीं करेगा। जब हम विभिन्न कालों और स्थानों में मजदूरों की आय की तुलना करते हैं, तब मौद्रिक मजदूरी और वास्तविक मजदूरी में अन्तर जानना आवश्यक हो जाता है। जब मौद्रिक मजदूरी की अपेक्षा वास्तविक मजदूरी ऊँची रहती है, तभी मजदूर सुखी और उन्नतिशील होने हैं।

मजदूरी कैसे निश्चित होती है

(How Wages are Determined)

जीवन निर्वाह सिद्धान्त (The Subsistence Theory)—मजदूरी के इस सिद्धान्त का प्रतिपादन सबसे पहिले फार्म के कुछ अर्थशास्त्रियों ने किया था। इन अर्थशास्त्रियों को भूमि प्रधानतावादी (physiocratic) कहते थे, क्योंकि ये लोग भूमि को ही सम्पत्ति का आधार मानते थे। अठारहवीं शताब्दी में इस मत का फ्रान्स में बड़ा जोर था। लेसले (Lassalle) नामक जर्मन अर्थशास्त्री ने इस सिद्धान्त का 'मजदूरी का लौह नियम' (The Iron Law of Wages or the Brazen Law of Wages) का नाम दिया।

इस सिद्धान्त का कहना है कि मजदूरी मालिकों और मजदूरों के बीच मोल-भाव के आधार पर निश्चित होती है। चूंकि मालिक याद से होते हैं, इसलिये वे आपस में मिल जाते हैं और अपने मनचाही दर से मजदूरी देते हैं। मजदूरों के पास पहिले से कोई संचित धन नहीं रहता। इसलिये मालिक अथवा उत्पादक जो भी मजदूरी देते हैं, वह मजदूरों को स्वीकार करनी पड़ती है। परन्तु मजदूरी की दर जीवन-निर्वाह की तरह से नीचे नहीं आ सकती। जीवन-निर्वाह की तरह वह है, जिससे मजदूर तथा उसका कुटुम्ब काम करने के लिये केवल जीवित रह सकते हैं। एक पीढ़ी के बाद मृत्यु-संख्या मजदूरों की संख्या कम कर देगी। मृत्यु दर से जो कमी होगी वह नई जन्मदर से पूरी नहीं होगी। मजदूरों की जितनी मांग होगी, उतनी पूर्ति नहीं होगी। इससे मजदूरी की दर बढ़ेगी। परन्तु वह दर जीवन निर्वाह की तरह से ऊपर नहीं उठेगी। यदि उठती है, तो मजदूर जल्दी घादी करेगा और मजदूरों की संख्या फिर बढ़ेगी। अब मजदूरों की पूर्ति मांग से अधिक हो जायगी और मजदूरी की दर फिर गिरकर जीवन-निर्वाह की तरह पर आ जायगी।

जाहिर है कि यह सिद्धान्त मान्यता के जनसंख्या के आधार पर बना हुआ है। परन्तु इस सिद्धान्त में गलती यह है कि यह कहता है कि मजदूरी बढ़ने से जनसंख्या अवश्य बढ़ेगी।

जैसा पहिले बतला चुके हैं, यह अनुमान गलत है। मजदूरी यह सिद्धान्त मालिकों के बढ़ने से मजदूरों के रहन-सहन का दर्जा बढ़ सकता है। इस जनसंख्या के सिद्धान्त के सिद्धान्त के विरुद्ध दूसरी आलोचना यह हो सकती है आधार पर बना है। कि कुछ अपवादों को छोड़कर जीवन-निर्वाह का तरह सब

वर्गों के मजदूरों में प्रायः एक-सा होता है। इसलिये विभिन्न वर्गों के मजदूरों में मजदूरी की दर का जो अन्तर होता है, वह इस सिद्धान्त से नहीं समझाया जा सकता। अतः यह सिद्धान्त मजदूरी की पूर्ति पर अधिक जोर देता है।

मजदूरी निश्चित करने में भाग भी एक महत्वपूर्ण बात होती है ! परन्तु भाग की ओर यह सिद्धान्त ध्यान नहीं देता ।

जीवन-स्तर और मजदूरी (The Standard of living and Wages)—उन्नीसवीं शताब्दी के उत्तरार्द्ध में जीवन-निर्वाह के विचार की मान्यता सतम हो गई और उसके स्थान में जीवन-स्तर के विचार को मान्यता प्राप्त हुई । इस विचार का तत्त्व यह था कि मजदूरी जीवन-निर्वाह के मतह तक नहीं बल्कि जीवन-स्तर के मतह के बराबर स्थिर होती है । किसी वर्ग के मजदूरों के जीवन के रहन-सहन का जो दर्जा होता है, उन्हीं के बराबर प्रायः उनकी मजदूरी भी होती है । मजदूरी निश्चित होने में रहन-सहन का दर्जा प्रधान कारण होता है । मजदूरों के किसी समूह को केवल जीवन निर्वाह योग्य मजदूरी मिलना पर्याप्त नहीं है, जिसमें वे कुटुम्बमहित जीवन-निर्वाह कर सकें । बल्कि उन्हें इतनी मजदूरी मिलनी चाहिये कि जिस ढंग से रहने की उनकी आदत है, उस ढंग से रहन में समर्थ हो सकें । वास्तव में यह सिद्धान्त जीवन-निर्वाह के सिद्धान्त का एक सशोषित रूप है । जीवन-स्तर का अर्थ जीवन-निर्वाह के स्तर से वही अधिक व्यापक होता है । उसका अर्थ केवल जीवन की आवश्यकताओं से नहीं है । उसमें कुछ गिना पाने की सम्भावना तथा कुछ आगम एवं नियमित रूप से विधायक पाने की सम्भावना भी शामिल है ।

एक दृष्टि से यह सिद्धान्त मध्य कहा जा सकता है । मजदूरी की मतह पर जीवन-स्तर दो प्रकार से प्रभाव डाल सकता है । पहिला यह कि “यदि मजदूरों का एक निश्चित जीवन-स्तर है, तो वे दृढ़तापूर्वक उन्हीं के अनुसार उपयुक्त मजदूरी भी मांगेंगे ।” लेकिन यह ध्यान रहे कि इन तरीकों से मजदूरी मजदूरों के सीमान्त मूल्य (marginal worth) के ऊपर नहीं रखी जा सकती । दूसरा यह कि जीवन-स्तर मजदूरों की सीमान्त उत्पादन शक्ति पर प्रभाव डाल कर उनकी मजदूरी पर भी प्रभाव डाल सकता है । यह दो प्रकार से सम्भव है । यह तो सभी जानते हैं कि मजदूरों के जीवन-स्तर और कार्य-क्षमता अर्थात् योग्यता में घना सम्बन्ध होता है । यदि रहन-सहन का दर्जा ऊँचा है, जिसमें मजदूर अच्छा भोजन पाते हैं, अच्छे मकानों में रहते हैं, चिल्लाओं से मुक्त रहते हैं, इत्यादि तो उनकी काम करने की योग्यता बहुत बढ़ जाती है । तीसरे, जनसंख्या सीमित करके जीवन-स्तर सीमान्त उत्पादन शक्ति पर प्रभाव डाल सकता है । यदि मजदूरी जीवन-स्तर से कम है, तो मजदूर शादी करना और बच्चे उत्पन्न करना पसन्द नहीं करेंगे । तब उस समूह में मजदूरों की पूर्ति कम हो जायगी और मजदूरी की दर बढ़ जायगी ।

परन्तु जैसा कुछ लोगों का मत है, यदि इस सिद्धान्त का यह अर्थ है कि जीवन-स्तर प्रत्यक्ष रूप से (directly) मजदूरी निश्चित करता है तो इस सिद्धान्त की बड़ी दृष्टियों से आलोचना की जा सकती है । पहिली आलोचना यह है कि मजदूरों की ऊँची दर निश्चित करनेवाली बड़ी शक्तों में से जीवन-स्तर केवल एक है । उद्योग की उच्च उत्पादन शक्ति,

उत्पादन कला में सुधार, पूँजी की वृद्धि इत्यादि अन्य बातें हैं। हमारे जीवन का उच्च स्तर और मजदूरी की उच्च दर हमें एक दूसरे पर निर्भर रहनी है। जिस प्रकार उच्च जीवन-स्तर के कारण मजदूरी बढ़ सकती है उसी प्रकार उच्च स्तर बनाय रखने के लिये मजदूरी की उच्च दर भी पड़ने आवश्यक होती है। तभी तो जीवन-स्तर ऊँचा हो सकेगा। इस प्रकार यह एक चक्रवर्त्य चक्र है। दाना एक दूसरे के कार्य और कारण है। तीसरे, कन्नान (Cannan) का मत है कि मानव सम्पत्ता का इतिहास यह बताता है, जैसे-जैसे सम्पत्ता का विकास हुआ है वैसा-वैसा मनुष्य की आय भी बढ़ती गई है। इस सिद्धान्त के समर्थक यह नहीं कह सकते कि जीवन का स्तर ऊँचा बढ़ने में मजदूरी बढ़ती है क्योंकि जीवन-स्तर व विचार का सार यह है कि वह एक एसी वस्तु है कि उसका अनुसार रहने की मजदूरी का आदत पड़ गई है। अन्त में यह सिद्धान्त धर्म की मांग पर विचार नहीं करता और न इस बात का विचार करता है कि मजदूरी की दर पर मांग का क्या प्रभाव पड़ता है। यह बचक पूर्ण का सिद्धान्त है और इस कारण एकांगी है।

कुछ बातों के साथ हम इस सिद्धान्त का स्वीकार कर सकते हैं कि मजदूरी पर जीवन-स्तर का प्रभाव प्रधानतः अप्रत्यक्ष होता है। प्रत्यक्ष वह केवल उस हद तक है, जिस हद तक कि जीवन-स्तर मजदूरी की वाय-सम्बन्धी योग्यता बढ़ाना है और इस कारण से पूरे उत्पादक की उत्पादन शक्ति भी बढ़ाता है और साथ ही जहाँ तक वह मजदूरी की मजदूरी की दर व सम्बन्ध में मात्र भाव करने की शक्ति बढ़ाता है।

अवशिष्ट अधिकार का सिद्धान्त (Residual Claimant Theory) — वाकर (Walker) का मत है कि मजदूर किसी उद्योग के उत्पादन के अवशिष्ट का अधिकारी है। उत्पादन में माल, व्याज और लाभ घटाने के बाद जो कुछ बच रहता है, वह मजदूरी के बराबर है। माल, व्याज और लाभ अपने-अपने नियमों के अनुसार निश्चित होते हैं। परन्तु मजदूरी निश्चित करने का कोई विशद नियम नहीं है। इसलिए माल, व्याज और मुनाफा काटने के बाद जो कुछ बच रहता है, वह मजदूर को मिलना चाहिये। यदि मजदूरी की योग्यता के कारण उत्पादन बढ़ता है, तो उन्हें मजदूरी का रूप अधिक मिलेगा। इस सिद्धान्त में अच्छी बात यह है कि वह मजदूरों के भविष्य के बारे में उतना निराशापूर्ण नहीं है, जितना जीवन-निर्वाह का सिद्धान्त है। वास्तव में यह उत्पादन शक्ति सम्बन्धी सिद्धान्त है, क्योंकि उसका कहना है कि मजदूर अपने उत्पादन में मजदूरी पाते हैं। अर्थात् राष्ट्रीय आय में वे जा कुछ जोड़ते हैं, उसी में उनकी मजदूरी प्राप्त करते हैं। मजदूर जितना अधिक उत्पन्न करेगा उतना अधिक उसे मिलेगा।

परन्तु इस सिद्धान्त में निम्नलिखित त्रुटियाँ हैं। (अ) यह सिद्धान्त इस बात को नहीं समझता कि समय-समय पर ट्रेड यूनियन या मजदूर संघ किस प्रकार मजदूरों को संगठित करके मजदूरी बढ़वा देते हैं। (ब) मजदूरों की मांग और पूर्ति के सम्बन्ध

में यह सिद्धान्त उनकी कमी या बहुतायत का विचार नहीं करता। साथ ही मजदूरी की दर निश्चित करने में वह श्रम की पूर्ति का विचार नहीं करता। (स) यदि तुम लगान, ब्याज और लाभ को मांग तथा पूर्ति के सिद्धान्त की सहायता से अथवा सीमान्त उत्पादन के सिद्धान्त के आधार पर समझा सकते हो तो मजदूरी को भी उसी प्रकार समझा सकते हो और निश्चित कर सकते हो।

मजदूरी कोष का सिद्धान्त (Wages Fund Theory)—आडम स्मिथ इस सिद्धान्त का जन्मदाता था, परन्तु इसका पूर्ण विकास मिल के द्वारा हुआ। मिल का मत था कि मजदूरी श्रम की मांग और पूर्ति पर निर्भर करती है। अथवा जैसा कहा जाता है, वह जनसंख्या और मजदूर संख्या के अनुपात पर निर्भर करती है। यहाँ जनसंख्या में तात्पर्य केवल मजदूर वर्ग से है। अर्थात् केवल वही लोग जो किराये पर काम करते हैं। पूँजी से तात्पर्य संचल पूँजी से है। वह भी कुल संचल पूँजी नहीं बल्कि उसका भाग जो कि श्रम खरीदने में प्रत्यक्ष रूप से खर्च किया जाता है। "मजदूरी कोष अथवा पूँजी का वह भाग जो प्रत्यक्ष रूप से मजदूरी खरीदने में खर्च किया जाता है बधा हुआ या निश्चित रहता है और वह भूतकाल में बचत करने से संचित होता है। यह कोष श्रम की मांग बतलाता है और यदि इस कोष में श्रमिकों की संख्या का भाग दे दिया जाय तो मजदूरी की औसत दर निकल आवेगी। इससे यह तात्पर्य भी निकलता है कि यदि मजदूरी की दर में आम वृद्धि होनी है, तो दो में से एक चीज अवश्य होनी चाहिये। या तो कोष की वृद्धि होनी चाहिये अथवा श्रमिकों की संख्या या पूर्ति में कमी होनी चाहिये। परन्तु कोष की वृद्धि धीरे-धीरे होती है क्योंकि बचत भी तो धीरे-धीरे होनी है। इसलिये दूसरी बात स्वयं सिद्ध-सी हो जाती है कि यदि मजदूरी को अपनी उन्नति करनी है, तो उन्हें अपने बच्चों की संख्या सीमित करनी चाहिये।

इस सिद्धान्त की आलोचना लॉग (Longe) और थॉर्नटन (Thornton) ने की, और थॉर्नटन की कड़ी आलोचना के ही कारण मिल ने अपना सिद्धान्त गलत मान लिया। बाद में मन् १८७४ में केर्न्स (Cairnes) ने इस सिद्धान्त को समर्थन करने का प्रयत्न किया। मिल का मत था कि श्रम की मांग संचल पूँजी (circulating capital) की मात्रा के आधार पर निश्चित होती है। इससे यह सिद्ध होता है कि वस्तुओं की मांग श्रम की मांग नहीं है। अर्थात् जब लोग वस्तुएँ खरीदते हैं तो वे रकमा खर्च करते हैं। परन्तु श्रम की मांग उनकी बचत के एक अंश में होती है, जो कि संचल पूँजी में सम्मिलित होती है। अर्थात् उनकी बचत संचल पूँजी का एक अंश होती है। यह मत भी यथार्थ नहीं है। श्रम की मांग निर्भर मांग (derived demand) होती है। अर्थात् वह अन्त में वस्तुओं की मांग से उत्पन्न होती है। जब वस्तुओं की मांग बढ़ी हुई रहती है, तो व्यवसायी अच्छी विक्री की आशा करते हैं और मजदूरों को अधिक काम देने को तैयार रहते हैं। जब व्यवसाय में मन्दी रहती है, तब

इसके विरुद्ध होता है। फिर जब लोग अपनी सब आय खर्च कर देते हैं, तब श्रम का उपयोग उपभोग की पूर्ण और तैयार वस्तुएँ बनाने में होता है। जब लोग बचत करते हैं और अपनी बचत ब्याज या लाभ पर लगाने हैं, तब श्रम का उपयोग उत्पादन की वस्तुएँ बनाने में होता है। इसलिये खर्च और बचत में जो अन्तर होता है, उससे मालूम होता है कि श्रम का उपयोग किम दिशा में किया जायगा। हा, यह बात अवश्य है कि यदि लोगों ने अधिक बचत की होती और उसे ब्याज पर लगाया होता तो मशीनों, औजारों और कारखाना की संख्या अधिक होनी और उन्नति होनी। इससे उत्पादन-शक्ति बढ़ती और मजदूरों की भी उन्नति होनी। इस सिद्धान्त को घुमा फिराकर की गई व्याख्या में शायद यही एक सत्य है।

परन्तु इस सिद्धान्त की सबसे महत्वपूर्ण आलोचना यह है कि बहुत थोड़े अल्पकाल की छोड़कर मजदूरी-कोष पहिले में निश्चित और बधा हुआ नहीं रहता। कोष को हम रुपये की मात्रा के रूप में भी मान सकते हैं और वस्तुओं मजदूरी पर दिया जानेवाला की मात्रा के रूप में भी। किसी भी देश के कोष की मुद्रा कोष निश्चित नहीं रहता की मात्रा बहुत ही लोचदार होती है, क्योंकि वह हानि और लाभ की आशा तथा बैंक की नीति पर निर्भर रहती है। जब व्यवसाय अच्छा चलना है और उत्पादक अधिक लाभ की आशा करते हैं, तब वे अधिक मजदूर काम पर लगाने के लिये अधिक रुपया कोष में रखेंगे। परन्तु जब व्यवसाय में मंदी रहती है, तब यह काम घीमा हो जाता है। इसी प्रकार मजदूरों के लिये वस्तुओं की मात्रा अथवा सचल पूँजी की मात्रा निश्चित रूप से बधी हुई नहीं रहती। कुछ समय के लिये वस्तुओं की मात्रा निश्चित या बधी हुई रह सकती है। वह इन प्रकार कि मजदूरों के जीवन-निर्वाह के लिये आवश्यक अन्न की मात्रा एक ऋतु के लिये बधी हुई रहती है। परन्तु वह हमेशा के लिये निश्चित नहीं रहती। इसी प्रकार सचल पूँजी की मात्रा बहुत ही लोचदार होती है। वह बचत करनेवाले तथा व्याज पर लगानेवाले लोगों के कार्यों के अनुसार जल्दी-जल्दी बदलती रहती है। सभी लोग अपनी आय को ब्याज पर लगाता अधिक लाभदायक समझते हैं, और आय का अधिकांश पूँजी के रूप में लगा देते हैं। कभी वे अपनी आय को एक कीमती मोटरकार अथवा सैर-मपाटे में खर्च करना पसन्द करते हैं। इसलिये मजदूरी कोष बहुत अधिक लोचदार कोष है। उसकी वास्तविक मात्रा लाभ की आशा से मजदूरों को काम देने पर निर्भर करती है। सब तो यह है कि कोष से मजदूर जो कुछ प्राप्त करते हैं, वह इस बात पर निर्भर करता है कि वे स्वयं अपने श्रम द्वारा उममें कितना देंगे। अर्थात् उसकी कितनी वृद्धि करेंगे। साथ ही मजदूरों का अस उत्पादक की आपस की प्रतिद्वन्द्विता पर भी निर्भर करता है। यदि मजदूरों की कार्य सम्बन्धी योग्यता बहुत अच्छी है तो राष्ट्रीय आय भी अधिक होगी और मजदूरों को मिलने वाला भाग भी अधिक होगा।

सीमान्त उत्पादन शक्ति और मजदूरी' (Marginal Productivity and Wages)—मजदूरी का आधुनिक मिडलान् मूल्य के मूल तत्वों के आधार पर मजदूरी के अध्ययन द्वारा बना है। जिन प्रकार किसी व्यक्ति के लिये किसी वस्तु का मूल्य उसकी सीमान्त उपयोगिता के बराबर होता है, उसी प्रकार श्रम की पूर्ति की मात्रा दी हुई हो तो किसी उत्पादक के लिये मजदूरी की दर श्रम की एक इकाई की उत्पादन शक्ति के बराबर होगी। श्रम की एक इकाई की वास्तविक सीमान्त उत्पत्ति उस उत्पत्ति के मूल्य के बराबर होती है, जो व्यवसाय में श्रम की एक इकाई जोड़ने या घटाने में प्राप्त होती है। यह मान लिया जाता है कि उत्पादन के दूसरे सहयोगी साधनों की पूर्ति बही रहती है और व्यवसाय का समूह उन सब परिस्थितियों में पूर्ण विफलता के साथ विफल होता है। यदि यह मान लिया जाय कि उत्पादन के अन्य सहयोगी साधनों की पूर्ति में कोई परिवर्तन न होगा और श्रम के उत्पादन के मूल्य में भी कोई परिवर्तन न होगा तो किसी फर्म में श्रम की इकाईया अधिकाधिक मूल्यों में लगाने में उत्पादन घटती हुई दर में होगा। उत्पादक श्रम की अधिकाधिक इकाईया लगाना चाहेगा। प्रति मजदूर पीछे उत्पादन घटता जाता है। तब एक बिन्दु ऐसा आयेगा जहाँ श्रम की एक अधिक इकाई द्वारा प्राप्त उत्पत्ति का मूल्य उस मजदूर को दी जानेवाली मजदूरी की दर के बराबर होगा। श्रम की वह इकाई सीमान्त इकाई होगी। और चूंकि अनुमान के अनुसार सब इकाईयों की कार्यक्षमता एक बराबर होती है इसलिए उस सीमान्त इकाई की मजदूरी की दर अन्य सब इकाईयों की मजदूरी की दर निर्दिष्ट कर देगी। यदि मजदूरी की दर श्रम की वास्तविक सीमान्त उत्पत्ति में अधिक है तो उत्पादक मजदूरों की मूल्यों में छूटनी कर देगे, अर्थात् वे कम मजदूर काम पर रखेंगे। इसी प्रकार यदि मजदूरी वास्तविक सीमान्त उत्पत्ति के ऊपर है तो उत्पादक अधिक मजदूरों को काम पर लेंगे। इनलिये साम्य स्थापित करने के लिये जिससे व्यवसाय न बड़े और न घटे मजदूरों का श्रम की वास्तविक सीमान्त उत्पत्ति के बराबर रहना आवश्यक है।

“इन बातों की अच्छी तरह समझ लेना चाहिये कि यह आवश्यक नहीं है कि सीमान्त मजदूर कार्य में अयोग्य होता है। वह “सामान्य योग्यता का मजदूर होता है। उनके अतिरिक्त उत्पादन में उत्पादक को (मजदूरी देने के बाद) सामान्य लाभ भी बच रहता है। इसमें अधिक नहीं।” वह सीमान्त इस अर्थ में होता है कि उनके लेने से मजदूरों की मूल्य घटती हो जाती है, जितनी वर्तमान दर पर उत्पादक काम पर रखना उचित समझता है।

“इस मिडलान् की कई आलोचनाएँ की गई हैं।” इनमें प्रमुख आलोचना यह है कि पूर्ति के पक्ष में जो प्रभाव काम करने हैं उनका यह मिडलान् विचार नहीं करता। मजदूरी

केवल किमी मापन के लिय दी जानवाली कीमत नहीं है। वह एक मजदूर की आय भी है और इस कारण मजदूर की योग्यता पर उसका प्रभाव पड़ता है। मजदूरी का केवल मजदूर व वास्तविक सीमान्त उत्पादन के बराबर होना आवश्यक नहीं है बल्कि उस इतना होना चाहिये कि वह अपनी रहन-सहन का स्तर बनाय रखे। यदि मजदूरी मजदूर का जीवन-स्तर बनाय रखने में समर्थ नहीं होती तो रहन-सहन का दर्जा गिर जायगा और उसके साथ ही वास्तविक सीमान्त उत्पादन भी गिर जायगा। अथवा जन्म-मरणा बन्ध हो जायगी जिसमें उसकी वास्तविक सीमान्त उपज घट जायगी। इसमें वास्तविक सीमान्त उपज बढ़ेगी। इसलिये पूँति के पक्ष में मजदूर के प्रभावा का विचार हमें करना ही पड़ेगा।

ध्यान रहे कि यह सिद्धान्त इस बात का मान लेता है कि श्रम के बाजार में पूर्ण प्रति-
योगिता है। परन्तु वास्तविक जीवन में श्रम के बाजार में प्रतियोगिता साफ ही नहीं
पूर्ण होती हो। सब जगह श्रमिका के विरुद्ध मालिकों में एक

मजदूरी और अपूर्ण
प्रतियोगिता

प्रकार का आपस में समझौता-सा रहता है। परन्तु इसके
विरुद्ध यदि मजदूर आपस में मिलकर एक मजबूत ट्रेड यूनियन
अर्थात् मजदूर सभा का संगठन कर लेता श्रम की पूँति में

वे एकाधिकार प्राप्त कर सकत है। चूँकि श्रम के बाजार में अपूर्ण प्रतियोगिता रहती
है इसलिये मजदूरी की वास्तविक दर वास्तविक सीमान्त उत्पादन से कम रहती है। साथ
ही उद्योग में उत्पादन बढा में आविष्कारा इत्यादि के कारण जा उन्नति होती है उसका
भी हमें ध्यान रखना पड़ेगा क्योंकि मुख्यतः इन्हीं के कारण मजदूरी की दर में उन्नति
हुई है। साथ ही हमें उत्पादन के अन्य साधनों की पूँति में जो उन्नति हुई है, उसकी
ओर भी ध्यान देना चाहिये। पूँजी की ओर विस्तार रूप से ध्यान देना चाहिये, क्योंकि
उद्योगों में पूँजी की बढ़ती अवश्य होती है। इसलिये यह सिद्धान्त कई चीजों का
यथार्थमान मान लेता है। इसीलिये यह सिद्धान्त मजदूरी को पूर्णरूप से नहीं समझाता।
“मजदूरी पर प्रभाव डालनेवाले कई कारणों में से मैं केवल एक पर वह अच्छी तरह प्रकाश
डालना है।”

मजदूरी के सिद्धान्त पर कुछ हाल के विचार (Recent Advances in
Wage Theory) — अब लोग अधिकाधिक रूप में स्वीकार करने लगे हैं कि
श्रम के बाजार में अपूर्ण प्रतियोगिता रहती है। उद्योग के केन्द्रीभूत होने के कारण
श्रम के तरीदारों की कुल संख्या कभी बड़ी नहीं होती। साथ ही श्रम-बाजार कई छोटे-
छोटे अथवा उप-बाजारों में बँट जाते हैं। इनमें से प्रत्येक में श्रम के तरीदारों की संख्या
बहुत छोटी रहती है। पश्चिमी दुनिया के सभी देशों में मजदूरों ने अपने बड़े मजबूत
और सुनसुते मजदूर संगठन बना लिये हैं। इसलिये श्रम की किसी एकाधिकार के
रूप में हो गई है। मजदूर संगठन सामूहिक रूप से उत्पादकों के साथ अथवा उत्पादकों

के संगठनों के साथ मजदूरी की दर तय करने लिये सौदा करते हैं। इसलिये श्रम बाजार में एकाधिकार के साथ-साथ प्रतियोगिता देखने में आती है। कहीं-कहीं एक मजदूर-संघ उत्पादकों के एक संघ के साथ सौदा कर सकता है। कहीं-कहीं कुछ उत्पादक कुछ मजदूर संघों के साथ मोर्चा कर सकते हैं। मजदूरी की वास्तविक दरें प्रायः इन प्रभावों के परिणामस्वरूप निर्दिष्ट होती हैं।

जब किसी वस्तु के अथवा किसी श्रम के खरीदार थोड़े और विक्रेता अधिक रहते हैं, तब उमका जो फल होता है, उसे हम २१वें अध्याय में देख चुके हैं। मान लो एक कोयलाक्षेत्र में एक एकाधिकारी उत्पादक है और वह कुछ मजदूरों को काम पर लेना चाहता है। हम देख चुके हैं कि किसी प्रतियोगितावादी उत्पादक की अपेक्षा यह एकाधिकारी उत्पादक कम उत्पादन करेगा थोड़े से मजदूर काम पर लगावेगा और उन्हें कम मजदूरी देगा। ऐसा वह इसलिए करेगा कि यदि वह अधिक मजदूर लगाकर अधिक उत्पादन करना चाहे तो उसे ऊँची मजदूरी देनी पड़ेगी जिससे अधिक मजदूर काम पर आ सकें। मजदूरी की दर बढ़ाने से उसके उत्पादन की सीमान्त लागत बढ़ती जायगी। जब सीमान्त लागत सीमान्त आय के बराबर एक ऊँची मतिह पर होगी। तब मजदूरी की दर श्रम की वास्तविक सीमान्त उत्पादन शक्ति से कहीं अधिक कम होगी क्योंकि उस बाजार में श्रम की गतिशीलता (mobility) कम हो जायगी।

जब श्रम के थोड़े से खरीदार होंगे तो मजदूरी पर उनका प्रभाव इस बात द्वारा पड़ेगा कि उनके कामों में अथवा नीति में एकता कहा तक है। यदि उनमें आपस में पूर्ण एकता है तब मजदूरी की दर पर एकाधिकार के समान प्रभाव पड़ेगा। यदि उनमें एकता नहीं है तो मजदूरी एकाधिकार की सतह से ऊँची रहेगी। परन्तु वास्तविक दर अनिश्चित रहेगी।

ट्रेड यूनियनों द्वारा मजदूर अब संगठित हो गये हैं और उत्पादकों से अब वे सामूहिक रूप में सौदा करते हैं। इन विक्रेताओं का एकाधिकार हो सकता है या नहीं यह बात इन मजदूर संघों की नीति पर निर्भर होगी। यदि मजदूर संघ 'बन्द दूकान' की नीति (method of 'closed shop') सफलतापूर्वक बरत सकते हैं तो मजदूरी की दर प्रतियोगिता की सतह के ऊपर उठाई जा सकती है। यदि मजदूरों ने सौदा करने के लिये उत्पादक भी अपना संगठन करें, तो फिर दोतरफा एकाधिकार (bilateral monopoly) की कड़ी परिस्थिति आ जायगी। तब मजदूरी की वास्तविक दर एकाधिकारी विक्रेता की ऊँची हद और एकाधिकारी खरीदार द्वारा रखी हुई वस्तु बहुत नीची हद के बीच में कहीं होगी।^१

१ Stigler The Theory of Price, p 291-301 A. N. Ross, "The Trade Union as a wage Fixing Institution." American Economic Review, Sept. 1947, pp 566-86

प्रो० टॉसिंग का सिद्धांत—प्रो० टॉमिंग का मन है कि श्रम के मीमान्त उत्पादन में बड़ा, दम्नूरी अथवा उपहार देने के बाद जो कुछ बन रहता है, वही मजदूरी है, ('wages stand for the marginal discounted product of labour') । वह मीमान्त उत्पादन शक्ति का मिदाल्त स्वीकार नहीं करते । क्योंकि उनका राय में ऐसी कोई वस्तु नहीं है जिसे श्रम की अथवा पूँजी की उत्पत्ति कहा जा सके । प्रत्येक वस्तु समुक्त उत्पत्ति होती है और वह श्रम और पूँजी के सहयोग से बनती है । इस समुक्त उत्पादन में यह बनलाना अशभव है कि इतना उत्पादन पूँजी द्वारा हुआ है और इतना श्रम के द्वारा । वह तो एक बंदम आगे बढ़ जाते हैं और कहते हैं कि स्वयं पूँजी उत्पादन का स्वतन्त्र मापन नहीं है, पूँजी भूतबाल के श्रम का रूप है । भूतबाल के श्रम के ये फल अर्थात् उत्पादन के मापन (capital goods) कुछ लोगों के अधिकार में आ गये हैं । इन्हें वह पूँजीपति-उत्पादक (capitalist-employers) कहते हैं । इस प्रकार पूँजी गत श्रम का एक रूप है । यद्यपि संगठन एक अलग मापन है, परन्तु उसका लाभ अथवा पारिश्रमिक 'रेबल एन' प्रकार की मजदूरी है ।^१ इसलिये चाहे मजदूरी भूतबाल की हो चाहे वर्तमान बाल की, चाहे वह किराये की हो, अथवा स्वतन्त्र, उसकी दर एक ही प्रकार के मिदाल्तों द्वारा निर्दिष्ट होगी ।

भूत और वर्तमान तथा किराये की और स्वतन्त्र सब प्रकार के श्रम के सहयोग से मीमान्त भूमि पर अर्थात् जिस पर लगान नहीं देना पड़ता, समुक्त उत्पादन होता है । आर्थिक दृष्टि से भूक मीमान्त भूमि उत्पादन में किसी प्रकार सीमान्त उत्पादन का अर्थ का योग या वृद्धि नहीं करती, इसलिये टॉमिंग इस उत्पादन को सब प्रकार के श्रम का मीमान्त उत्पादन कहते हैं । मीमान्त उत्पादन दो प्रकार से मापा जा सकता है । एक तो वह श्रम की एक निश्चित इकाई का उत्पादन हो सकता है । तब वह निर्दिष्ट रूप से मापा जा सकता है—“आप उस पर अपनी उगली रखकर बतला सकते हैं कि यह इतना है ।” इसे विनिष्ट मीमा (discrete margin) कहते हैं । दूसरे प्रकार के मीमान्त उत्पादन को 'विचारगमक' (conceptual) उत्पादन कहते हैं । यह कुल मात्रा में की गई वृद्धि होती है । यह वृद्धि 'कई इकाइयों में से किसी भी इकाई द्वारा हो सकती है, फिर भी किसी एक विनिष्ट इकाई द्वारा नहीं होनी' (By 'any one of a number of units, yet from no particular one') जब किसी कारखाने में मजदूरों

^१ Principles. 3rd. Edn. p. 164. Also see p. 131. "The theory of wages should consider the remuneration of every sort of labour.....of such independent workmen as well as..... of a hired labourer."

का एक समूह काम पर लगाया जाता है तो कुल उत्पादन की मात्रा बढ़ जाती है। परन्तु हम प्रत्येक मजदूर की उत्पादन की मात्रा विशिष्ट रूप से नहीं बतला सकते। हम किसी वस्तु पर उगली रखकर यह नहीं कह सकते कि यह वस्तु इस मजदूर ने बनाई है।

परन्तु हम उसका सीमान्त उत्पादन माप सकते हैं। अर्थात्

उत्पादन में बढ़ा क्यों एक मजदूर के काम करने से कुल उत्पादन में कितनी वृद्धि
लगाते हैं? हुई यह हम जान सकते हैं। मजदूरों को सीमान्त उत्पादन

की कुल मात्रा नहीं मिल सकती। क्योंकि उत्पादन में समय

लगता है। श्रम का एक अच्छा पहलू यह है कि श्रम को काम पर लगाने में अन्तिम रूप में उत्पादन तत्काल नहीं मिल सकता। केवल कुछ समय बाद मिल सकता है। परन्तु इसी बीच में मजदूरों का भरण-पोषण आवश्यक होना है। पूजीपति-उत्पादकों का काम यह है कि मजदूरों को कुछ अग्रिम रपया देकर उनका पोषण और निर्वाह करें। इसलिये वे उत्पादन की पूरी मात्रा मजदूरों को नहीं दे सकते। चूंकि उन्होंने कुछ रपया अग्रिम (advance) मजदूरों को दे दिया था, इसलिये वे अन्तिम उत्पादन में से एक निश्चित रकम प्रति मकड़ा के हिसाब में काट लेंगे और जो बाकी बचेगा वह सब मजदूरों को दे देंगे। यह कटौती अथवा बढ़ा व्याज की चालू दर में होना चाहिये। इसलिये मजदूरों सीमान्त भूमि पर श्रम के कुल उत्पादन के बराबर हैं। उनमें से केवल अग्रिम दिया हुआ रपया काट लिया जाता है।

यह टॉमिंग का मजदूरी का सिद्धान्त है। उसने स्वयं इस सिद्धान्त में दो कठिनाइयों का अनुभव किया है। पहली कठिनाई यह है कि यह सिद्धान्त घुघला, भावप्रधान तथा वास्तविक जीवन की समस्याओं में बहुत दूर है। लेकिन साथ ही वह कहता है कि इस सिद्धान्त में कोई विशेष दोष या त्रुटि नहीं कही जा सकती। केवल मजदूरी ही नहीं अर्थशास्त्र के सब सिद्धान्तों में इस प्रकार के दोष पाये जाते हैं। दूसरी और अधिक बड़ी कठिनाई यह है कि संयुक्त उत्पादन में व्याज की चालू दर में बढ़ा लगाया जाता है। लेकिन उसका मत है कि मजदूरों का वर्तमान में जो पेशगी या अग्रिम धन मिलता है, उसमें जो अधिक उत्पादन के भविष्य में उत्पन्न करेंगे उस पर व्याज निर्भर रहता है। इसलिये व्याज की दर तो मजदूरों को दी जानवाली पेशगी में उत्पन्न होगी। परन्तु व्याज की दर तथा मजदूरी की दर दोनों उन्हीं पेशगी के आधार पर निश्चित होती हैं। इसलिये यदि हम व्याज दर मान लेते हैं तो मजदूरी की दर भी हमें उन्हीं समय मालूम हो जाती है। व्याज की चालू दर पर बढ़ा देकर मजदूरी निश्चित करना एक चक्रदार तर्क होगा, जिसका आदि-अन्त का कुछ पता न चलेगा। इस कठिनाई का समाधान वह यह कहकर करता है कि व्याज की दर सीमान्त उत्पादन शक्ति में स्वतन्त्रतापूर्वक अर्थात् उसको छोटकर समय की पसन्दगी की दर के आधार पर निश्चित की जा सकती है। और समय की पसन्दगी के आधार पर व्याज-दर निश्चित करके हम श्रम की सीमान्त उत्पत्ति में से बढ़ा

काट सकते हैं। परन्तु हम कठिनाई का यह हट केवट कठिनाई को टाट देना है, वास्तव में उसका समाधान नहीं करना।

टॉमिंग की आशयना में यह कहा जाना है कि वह एकमत नहीं है। उसके विचार परम्पर विरोधी हैं। जब वह स्वयं कहता है कि हम श्रम की सीमान्त उत्पादन निश्चित नहीं कर सकते तब हम किस चीज में से बड़ा काटेंगे और कैसे काटेंगे। लेकिन यह कहना उसके मिडान्त का गलत अर्थ लगाना है। यद्यपि उसने 'श्रम की सीमान्त उत्पादन' शब्दों का उपयोग किया है परन्तु हम उसका अर्थ श्रम द्वारा उत्पादित किसी विशेष वस्तु में नहीं था। उसका मतलब श्रम के समुक्त उत्पादन में था। हम श्रम में भूत और वर्तमान दाना श्रम शामिल हैं। यह समुक्त उत्पादन सीमान्त भूमि पर होता है अर्थात् उस भूमि का कोई अंश नहीं होता। सीमान्त शब्द का उपयोग हमने केवट इसलिये किया, जिसमें हममें किसी भी प्रकार के अंग अथवा उनके अंग अथवा एकाधिकार सम्बन्धी अंग का समावेश नहीं पावे। उसका मिडान्त अवनिष्ट अधिकार का मिडान्त है। उसके कहने का तात्पर्य यह है कि कुछ उत्पादन में मजदूरों द्वारा श्रम काट देने के बाद जो कुछ बच रहता है वह सब मजदूरों को मजदूरी के रूप में मिलता है। इस दृष्टि में हम मिडान्त में केवल भ्रष्टि है जो अवनिष्ट-अधिकार के मिडान्त में है।

परन्तु उसके मिडान्त में एक बहुत बड़ी त्रुटि यह है कि पूर्ण के पक्ष को जो प्रभाव निश्चित करते हैं, उनकी ओर वह ध्यान नहीं देता। वह श्रम की पूर्णता को निश्चित या बची हुई मान लेता है और तब उसका सीमान्त उत्पादन निश्चित करता है। इस हिमाय में वह मिडान्त मजदूरी के सीमान्त उत्पादन शक्ति के मिडान्त में आगे नहीं बढ़ता।

मजदूरी की दरों में अन्तर (Differences in Wages) - मजदूरी सम्बन्धी अंग के मिडान्त है, केवल प्रायः उन बातों पर विचार करने है, जो मजदूरी की

१. वि० रिक्म के मतानुसार यदि हम यह मान लें कि उत्पादन-काट परिवर्तनशील है, तो यह मिडान्त मान्य हो सकता है। उत्पादन का एक मापन जिसका श्रम के माप सह-योग आवश्यक है, मजदूर पूँजी है। टॉमिंग की कठिनाई इसलिये उत्पन्न होती है कि वह मान लेता है कि उत्पादन का माप एक-सा या स्थिर रहता है। तब यदि श्रम की मात्रा में कोई-सी भी बदलाव आता है, तो मजदूर पूँजी की मात्रा में भी कुछ बदलाव होनी चाहिये, चाहे हमारे मापन स्थिर रहें। इसलिये हम अनिश्चित या बड़ी हुई पूँजी का मापन मूल्य की सीमान्त उत्पादन में से काटा जाना चाहिये, अर्थात् बड़ा दिया जाना चाहिये। परन्तु ऐसा कोई कारण नहीं है, जिसमें हम यह मान लें कि उत्पादन का काल एक-सा या स्थिर रहता है। यदि मजदूर पूँजी की उम्मीद मात्रा के साथ श्रम की अधिक मात्रा जोड़ दी जाय तो उत्पादन-काल कम हो जायगा और जो अनिश्चित या अधिक उत्पन्न होगी,

सामान्य दरें निश्चित करती हैं। वे इस बात पर ध्यान नहीं देते कि मजदूरी की दरें अलग-अलग पेशों में अलग-अलग होती हैं और उनमें काफी अन्तर होता है। यह अन्तर क्या होता है।

हम यहाँ कुछ अनुमान ले लेते हैं, और उनके आधार पर विवेचना करेंगे। सब मजदूर एक समान योग्य हैं। उनको किसी भी धन्धे में जाने की पूर्ण स्वतन्त्रता है। कोई भी मजदूर चाहे जिस पेशे में जा सकता है। क्या इन अनुमानों के अन्तर्गत भी मजदूरी की दरों में अन्तर रहेगा? अवश्य रहेगा और इसके कारण आइडम स्मिथ ने अपने प्रसिद्ध ग्रन्थ में निम्नलिखित दिये थे।

(१) पेशे की तरफ रुचि या अरुचि। जो पेशा अरुचिकर हो, जिसे लोग पसन्द नहीं करत, उसमें मजदूरी की दर किसी रुचिकर पेशे की अपेक्षा ऊँची होनी चाहिये। नहीं तो अरुचिकर पेशे में लोग जावेंगे नहीं। "सबसे धृष्टित काम या नौकरी अपराधियों को फासी लगाने का है। काम की मात्रा को देखते हुए उसके अनुपात से जो तनख्वाह उसमें मिलती है, वह कई पेशों से बड़ी अच्छी रहती है।"

(२) किसी काम को सीखने की सरलता, कम खर्ची और कम समय। कुछ कामों का सीखने में काफी समय लगता है और काफी खर्च होता है। जिन कामों को सीखने में इतना समय और खर्च नहीं लगता, उनकी अपेक्षा इन खर्चीले पेशों में वेतन भी अधिक मिलना चाहिये।

(३) काम की नियमितता और अनियमितता। यदि किसी पेशे में काम लगातार सालभर के लिये नहीं मिलता, केवल कुछ समय के लिये मिलता है अथवा बीच-बीच में टूट जाता है, तो उसमें ऐसे पेशों की अपेक्षा मजदूरी की दर अवश्य ऊँची होनी चाहिये, जिसमें काम साल भर लगा रहता है। क्योंकि बीच-बीच में छूटनेवाले कामों में मजदूरों को कुछ समय तक बेकार रहना पड़ता है। इसलिये उनकी मजदूरी की दर ऊँची रहनी आवश्यक है, जिससे वे बेकारी के समय अपना उदर-पोषण कर सकें।

(४) काम में कम अथवा अधिक विद्वान्ता की मात्रा अर्थात् मजदूर जो काम करता है, वह कितनी जिम्मेदारी और विद्वान्ता का है। "सब जगह मुनारों और जोहरियों की मजदूरी अन्य कई प्रकार के मजदूरों से बड़ी ऊँची रहती है। क्योंकि वे कीमती वस्तुओं पर काम करते हैं और उन पर विद्वान्ता किया जाता है। बड़ी-बड़ी कम्प-

उसमें बढ़ा देने की आवश्यकता नहीं है, क्योंकि अतिरिक्त सचल पूँजी की आवश्यकता नहीं हुई है। इस प्रकार बढ़ा देकर सीमान्त उत्पादन शक्ति के सिद्धान्त के अनुसार मजदूरी समझाना बिल्कुल सही है। see Hicks. The Theory of Wages. p 17 footnote.

नियो के मंनेजरो की तनखाहें बहुत ऊची रहती हैं, क्योंकि उनकी जिम्मेदारी अधिक ऊची होती है ।

(५) मफल्ता अथवा असफलता की गमावना । जिस काम में पूर्ण असफलता वा डर रहना है, उसमें वेतन या पारिव्ययिक इतना अधिक होना चाहिये कि पूर्ण असफलता का मनरा उठाया जा सके । परन्तु जिस काम में मफलता की आशा रहती है, कोई अच्छा पद मिलने की अवस्था इसी प्रकार का कोई इनाम मिलने की आशा रहती है, समाज या समाज की दृष्टि में आदर पाने का मौका रहता है, उस काम में वेतन कम होते हुए भी उमकी ओर लाग बहुत बड़ी मस्या में आकृष्ट होंगे । अथवा उमकी ओर इतने अधिक लाग आकर्षित होंगे कि उममें वेतन कम रहेगा । क्वालन का पेशा इसका सबसे अच्छा उदाहरण है ।

मजदूरी की दर में विभिन्नता के ये कारण हैं । यदि सब मजदूरो में एक-सी योग्यता हो और श्रम में पूर्ण गतिशीलता हो तो भी यह विभिन्नता रहेगी । परन्तु सब मजदूर एक-समान योग्य नहीं होते । कुछ लोगो में स्वभावतः बहुत अधिक योग्यता होती है और कुछ लोग बिल्कुल मूर्ख होते हैं । इसलिये लोगो की योग्यता के अनुसार मजदूरी की दर में हमेशा अन्तर रहेगा ।

श्रम की पूर्ण गतिशीलता का अनुमान कि मजदूर चाहे जिस पेशे में प्रवेश कर सक्ते हैं, वास्तविक जीवन में बिल्कुल नहीं पाया जाता । विभिन्न धन्धो या पेशों के बीच गतिशीलता बहुत अपूर्ण होती है । एक तो यह मजदूरो की अज्ञानता का कारण होता है, क्योंकि वे प्रायः विभिन्न पेशों में वेतन सम्बन्धी तथा अन्य प्रकार के हानि और लाभ नहीं जानते । श्रम में गतिशीलता की कमी का एक कारण यह भी होता है, मजदूर अपना घर या स्थान छोड़कर ऊंची मजदूरी की तलाश में या तो जा नहीं सकते या जाना पसन्द नहीं करते । अपूर्ण गतिशीलता का तीसरा कारण विशिष्टता (*Specificity*) होता है । जब कोई आदमी एक काम सीखता है, उसमें दक्षता प्राप्त करता है तो वह उसे एकाएक छोड़कर किसी दूसरे धन्धे में नहीं जा सकता । जिस आदमी ने विजली के इंजीनियर होने की शिक्षा पाई हो, वह कम्बल बुनने का काम हाथ में नहीं ले सकता ।

मजदूरो की एक पेशे से दूसरे पेशों में स्वनव्रतपूर्वक जाने के अवधमें जो कठिनाइयां होती हैं, उनसे मजदूरो के ऐसे समूह बन जाते हैं, जिनमें आपस में प्रतियोगिता नहीं होती । समाज ऐसे कई समूहों में बटा रहता है, जो एक-दूसरे से बिल्कुल प्रतियोगिता रहित समूह अलग रहते हैं । मोटे तौर से हम समाज को इस प्रकार के समूहों में बांट सकते हैं । इनमें सबसे नीचे की श्रेणी में रोजमर्रा काम करनेवाले साधारण मजदूर रहते हैं । इनमें न तो किसी प्रकार की दक्षता रहती है, न किसी प्रकार की कुशलता । दूसरी श्रेणी में वे

मजदूर होते हैं, जिन्हें हम अक्षकुशल कह सकते हैं। उनका काम ऐसा होता है जिसमें विशेष शिक्षा-दीक्षा की आवश्यकता नहीं होती। फिर भी उसमें एक प्रकार की जिम्मेदारी रहती है, जिसके लिये कुछ बुद्धि और चतुराई आवश्यक होती है। तीसरी श्रेणी में कुशल और शिक्षित मजदूर, उच्च वर्ग के क्लर्कों के काम करनेवाले तथा बिक्री बढ़ानेवाले (salesmen) दलाल इत्यादि रहते हैं। बढई और बिजली के कामों में जो लोग शिक्षा पाते हैं तथा इसी तरह के अन्य लोग भी इसी वर्ग में आते हैं। चौथी श्रेणी में मध्यम वर्ग के लोग आते हैं। पाचवी तथा सबसे उच्च श्रेणी में वे लोग रहते हैं जो कोई पेशा अथवा व्यवसाय करते हैं। इंजीनियर, वकील तथा एकाउन्टेन्ट इसी श्रेणी में आते हैं। इन विभिन्न श्रेणियों में आपस में प्रतियोगिता नहीं होती। जो मनुष्य जिस श्रेणी में उत्पन्न होता है, वह प्रायः उसी में रहता है और अन्य श्रेणियों के माध्य प्रतियोगिता नहीं करता। इन श्रेणियों के बीच में ऐसी कठिनाइयाँ या अड़गे नहीं रहने, जो पार न किये जा सकें, परन्तु फिर भी उन्हें केवल बहुत योग्य व्यक्ति ही पार कर सकते हैं। अपने आमभार के वातावरण का प्रभाव, अपने बुटुम्ब के वातावरण का प्रभाव, प्रतिदिन जो उदाहरण देखने में मिलते हैं और जिन कर्मियों तथा बाधाओं का अनुभव करते हैं—इन सबके कारण प्रायः एक नवयुवक अपने बाप-दादों के पेशे द्वारा ही अपनी जीविका चलाने की बात सोचेगा। मजदूरों के बच्चों को न अधिक शिक्षा मिलती है और न अधिक दीक्षा मिलती है, इसलिये उनसे सामान्य जीवन में उन्नति के मौके भी बहुत कम रहते हैं। परन्तु इसके विरुद्ध अधिक आय की श्रेणी के जो लोग रहते हैं, उनके बच्चे अधिक खर्चीली और उच्च शिक्षा पाते हैं। इसलिये जीवन में उन्हें अधिक मौके प्राप्त रहते हैं। यदि किसी निम्न श्रेणी के किसी व्यक्ति में असाधारण योग्यता हो तो वह उच्च श्रेणी प्राप्त कर सकता है। परन्तु यह अपवाद के रूप में नहीं पाया जाता है। इसलिये कोई सामाजिक श्रेणी जितनी उच्च होती है, उसमें उनसे ही कम आदमी भी होते हैं और उनकी आय उतनी ही अधिक भी होती है।^१

स्त्रियों की मजदूरी की दर कम क्यों होती है ? (Why wages of Women are lower ?)—पुरुषों की अपेक्षा स्त्रियों की मजदूरी की दर कम रहती है। इसका कारण क्या है ?

मजदूरी की कम दर का एक कारण यह है कि, स्त्रियों में पुरुषों की अपेक्षा प्रायः शारीरिक शक्ति और सहनशीलता कम होती है। दूसरा कारण यह है कि अधिकांश अविवाहित लड़कियाँ स्थायीरूप से काम करनेवाली नहीं होती। वे किसी पेशे को स्थायीरूप से नहीं अपनाती। केवल छोटे समय के लिये उसे ग्रहण करती हैं और विवाह होने पर छोड़

^१ For a good discussion of this topic, see K Boulding, 'Economic Analysis', pp. 196-203.

देनी है। इसलिये वे केवल ऐसे काम करती हैं, जिन्हें वे छोटे समय में सीख सकें।

परन्तु मजदूरी की कम दर का प्रधान कारण यह है कि स्त्रियों के लिये पैसे बहुत सीमित हैं। उनके लिये पैसा बनाने की स्वतन्त्रता बहुत कम है। प्रयास या शिष्टा-दीक्षा की कमी ने भी कई पैसों के दरवाजे उनके लिये बन्द कर दिये हैं। फल यह हुआ है कि छोटे बहुत पैसे जो मुले हैं, उनमें स्त्री-मजदूरों की संख्या अधिक हो गई है। पूँति अधिक होने से मजदूरी कम है।

अन्त में यह भी ध्यान में रखना चाहिये कि स्त्रियों की मोटा करने की शक्ति कमजोर होती है। अधिकांश में अस्थायी काम करनेवाली होती हैं, आपितो को पालने का भार भी उन पर अधिक नहीं रहता, क्योंकि बहुत कम स्त्रियाँ पर कुटुम्ब के पालने का भार पड़ता है। इसलिये मजदूर सघों में उनका संगठन आसानी से नहीं हो पाता। इसलिये उन्हें पुरुषों की अपेक्षा कम मजदूरी मिलनी है।

अट्ठाईसवां अध्याय

श्रम की कुछ समस्याएँ

(Some Labour Problems)

मजदूर-सघ (Trade Unions)—हम श्रम की पूँति की विशेषताओं की चर्चा कर चुके हैं। श्रम को संग्रह करने नहीं रखा जा सकता। जिस प्रकार समय का संग्रह नहीं किया जा सकता, उन्हीं प्रकार श्रम को भी सुरक्षित संग्रह के रूप में नहीं रखा जा सकता। यदि मजदूर काम नहीं करता तो वह हमेशा के लिये नष्ट हो जाता है, अर्थात् उसके समय का श्रम बरबाद हो जाता है। उसके सामने हमेशा काम करो अथवा मूर्खों मरो का मवाल रहता है। यदि वह सोचे कि कुछ दिन काम न करने से मालिक उसे अधिक मजदूरी देकर काम पर बुलावेगा तो वह गलत सोचना है। वह हड़ताल करने की स्थिति में नहीं रहता। फिर बाजार की परिस्थिति के बारे में तथा व्यवसाय की परिस्थितियों और भविष्य के बारे में भी उसका ज्ञान कम रहता है। इसलिये पूँजीपति के साथ मोटा करने में उसकी परिस्थिति कमजोर होती है। मजदूर सघ वह संगठन है, जो मजदूर को पूँजीपति के साथ मोटा करने में बराबरी की हैमियत पर रख देता है।

मिडनी और बीट्रिस वेब (Sydney and Beatrice webb) की प्रसिद्ध परिभाषा में मजदूर सघ "मजदूरी करने वालों का वह निरन्तर संगठन अथवा सह-योग है, जिसका ध्येय उनकी कार्य सम्बन्धी परिस्थितियों में उन्नति करना और उन्हें उन्नत स्थिति में रखना है।" इसलिये मजदूर सघों का काम एक तो मजदूरों की स्थिति बनाये

रखना तथा वे जो मुविधाएँ प्राप्त करें उनको सुरक्षित रखना एवं ठोस बनाना है और दूसरे अपने सदस्यों का हित साधन करना है। मजदूरों के हितों की रक्षा के लिये वह एक लड़नेवाला संगठन होता है। साथ ही वह सेवाकार्य करनेवाला संगठन भी होता है। मजदूरों की वह कई प्रकार से भलाई करता है। बीमारी, दुर्घटना तथा अस्थायी बेकारी के समय वह उनकी सहायता करता है।

मजदूर सघ और मजदूरी (Trade Unions and Wages)—मजदूर सघों का प्रधान सम्बन्ध मजदूरी के प्रश्न से ही है। प्रारम्भ में ऐसा सोचा जाता था, विशेषकर मजदूर नेता ऐसा सोचते थे कि मजदूर सघ मजदूरों को ऊँची मजदूरी प्राप्त करने में सहायता करते हैं। पूँजीपतियों के साथ सौदा करने में मजदूर जिस कमजोरी का अनुभव करते हैं, उसे मजदूर सघ खत्म कर देते हैं और वे मालिकों से अधिक ऊँची मजदूरी माँग सकते हैं। परन्तु इसके विरुद्ध पुराने (classical) अर्थशास्त्री यह कहते थे कि मजदूर सघ मजदूरी को दर अथवा सतह बढ़ाने में किसी प्रकार की सहायता नहीं कर सकते। यदि मजदूरी की सतह जबर्दस्ती या बनावटी तौर से ऊँची रखी गई तो मुनाफे कम होंगे, बचत भी कम होनी जायगी और व्यवसायी व्यवसाय चलाना पसन्द न करेंगे। फल यह होगा कि मजदूरी की दर गिर जायगी।

मजदूर सघ मजदूरी की सतह पर दो प्रकार से प्रभाव डाल सकते हैं। एक तो यह कि वे मजदूरों को पूँजीपतियों से अपनी वास्तविक सीमान्त उत्पादन शक्ति का पूर्ण मूल्य

प्राप्त करने में सहायता करते हैं। पूर्ण प्रतियोगिता की परि-
 ष्या वे मजदूरी की सतह स्पर्तियों में मजदूरी की दर मजदूरों की वास्तविक सीमान्त
 उठा सकते हैं ? उत्पादन शक्ति के बराबर होगी। परन्तु श्रम के बाजार में

प्रतियोगिता कदाचित् ही पूर्ण होती हो। मजदूर की सौदा करने की जो कमजोर शक्ति होती है, उसके कारण उसे अपना वास्तविक सीमान्त मूल्य मिलना बहुत कम सम्भव होता है। मजदूर सघ उसकी इस सौदा करने की शक्ति को सुधार देते हैं और उसे मजदूरी की दर अपनी वास्तविक सीमान्त उत्पादन शक्ति के बराबर उठाने में समर्थ कर देते हैं। दूसरे मजदूर सघ मजदूरों को अपनी सीमान्त उत्पादन शक्ति बढ़ाने में सहायता कर सकते हैं। ध्यान रहे कि मजदूरों की सीमान्त उत्पादन शक्ति उत्पादकों की योग्यता पर भी निर्भर रहती है। अर्थात् इस बात पर भी निर्भर करती है कि उत्पादक श्रम का मिश्रण उत्पादन के अन्य साधनों, जैसे पूँजी इत्यादि के साथ अनुपात में करते हैं। विभिन्न उत्पादकों की योग्यता भिन्न-भिन्न प्रकार की होती है। इसलिए यदि कम योग्यता के उत्पादकों को अधिक योग्यतावाले उत्पादकों की सतह पर लाया जा सके तो श्रम की सीमान्त उत्पादन शक्ति बढ़ानी सम्भव हो सकती है। इस प्रकार वे मजदूरी की दर को ऊँचा उठा सकते हैं। व्यवसाय में जो पूँजी लगी हुई है, उस पर मुनाफा की दर कम होने से व्यवसायी कुछ अधिक समय तक

व्यवहार जारी रखने का निश्चय कर सकते हैं। अथवा वे व्यवसाय में अधिक प्रयत्न और योग्यता ला सकते हैं, जिससे पूरे उद्योग के संगठन में तथा प्रबंध में उत्पत्ति हो सकती है। मजदूरों की कार्य-सम्बन्धी योग्यता पर प्रभाव डालकर अप्रत्यक्ष रूप से मजदूर सघ उनकी सीमान्त उत्पादन क्षति बढल सकते हैं। वे मजदूरों के चर्चों को अच्छी आदतें तथा उत्तम गुण मिलाकर आगे चलकर उन्हें व्यावसायिक दिशा दे सकते हैं। योग्यता बढने से मजदूरों की सीमान्त उत्पादन क्षति और मजदूरी भी बढेगी।

अन्त में एक मजदूर सघ मजदूरों के किसी समूह विंगों की सीमान्त उत्पादन क्षति की पूर्ति एक हद तक सीमित करके बढा सकता है। जिन परिस्थितियों में वह ऐसा कर सकता है, उनकी चर्चा हम समुक्त भाग के सम्बन्ध में कर चुके हैं। पहिली यह है कि उस समूह विंग के लिये माग बलवत्तर होनी चाहिये। अर्थात् मजदूर सघ की सकलता अथवा असकलता बढने की वस्तु की लोक पर निर्भर करेगी। जिनकी सरलतापूर्वक उत्पादक उन प्रकार के मजदूरों के बढने अन्य माधनों (जैसे मशीनों) का उपयोग कर सकते हैं, मजदूर सघ की अपनी माग पूरी कराने की ताकत उनकी ही कम रहेगी। दूसरी बात यह है कि वह समूह विंग जिस वस्तु के उत्पादन में सहायक होता है, उस वस्तु की माग भी बलवत्तर होनी चाहिये। तीसरे उस समूह की कुल मजदूरी कुल लागत-खर्च का बहुत थोडा अंग होना चाहिये। चौथे अन्य माधन ऐसे हों, जो दबाये जा सकें (‘Squeezable’)। यदि इनमें से एक कार्द भी शर्त पूरी होती है, तो एक समूहविंग के लिये अपनी मजदूरी की दर बढाना सम्भव हो सकता है। परन्तु दीर्घकाल में इसकी सम्भता के बारे में सन्देह होता है। चूकि उत्पादक मजदूरों को ऊँची मजदूरी देंगे, इसलिये वे लगातार इस प्रयत्न में लगे रहेंगे कि उन मजदूरों के बढने में वे अन्य किस वस्तु का उपयोग कर सकते हैं। सम्भव है, वे कोई ऐसी मशीन का आविष्कार कर डालें, जो उस समूहविंग का काम करे। तब मजदूरों की माग कम हो जायगी, इसलिये मजदूरी की दर भी गिर जायगी।

हडताल का अधिकार (Right to Strike) —मजदूर गनों का रुडने का प्रधान हथियार हडताल है। जिस प्रकार उत्पादक काम से निकाल देने की धमकी देकर मजदूरों को हमेशा डरा सकते हैं, उसी प्रकार हडताल की धमकी देकर मजदूर सघ उत्पादक पर दबाव डाल सकते हैं। इसलिये हडताल करने का अधिकार बरमान करने के अधिकार का जवाब है।

“जब मजदूर संगठित रूप में इस माग से काय रोक देंगे कि बाद में उत्पादक उन्हें वही काम पर अधिक अच्छी परिस्थितियों में काम करने के लिये बुलावेंगे, तब उसे हडताल कहते हैं।” हडताल करनेवालों का उद्देश्य अपनी कुछ मागें पूरी कराकर उसी काम पर वापस जाने का रहना है। हडताल करने के अधिकार पर अभी भी बड़ा विवाद

चल रहा है। इसे तो सभी स्वीकार करेंगे कि जब पूँजीपतियों के कारखानों में परिस्थितियाँ असहनीय हो जाती हैं और पूँजीपति उनकी माँगों पर विचार करने के लिये तैयार नहीं होने तो मजदूरों को हड़ताल करने का पूरा अधिकार होता है। परन्तु जो कारखाने सार्वजनिक होते हैं अथवा जिनकी उपयोगिता और आभास सार्वजनिक होने हैं क्या उन कारखानों में भी मजदूरों को हड़ताल करने का अधिकार रहता है? प्रायः कहा जाता है कि रेलों और पानी देने के कारखानों इत्यादि कितने ऐसे कारखाने होने हैं, जो समाज के लिये आवश्यक हैं और इनमें काम बन्द होना समाज सहन नहीं कर सकता। इसमें सन्देह नहीं कि यह कहने का समाज का अधिकार है कि समाज के लिये आवश्यक उद्योगों में हड़ताल नहीं होनी चाहिये। परन्तु साथ ही उसकी यह भी जिम्मेदारी होनी चाहिये कि मजदूरों की काम करने की परिस्थितियाँ सतोषजनक होंगी। इतनी गारंटी समाज मजदूरों को दे। उसको कुछ ऐसे उपाय और तरीके निकालने चाहिये कि मजदूरों की तकलीफें मुनी जावें, उन पर विचार हो और वे दूर हो। समाज को मजदूरों और पूँजीपतियों के प्रतिनिधियों की संयुक्त समितियाँ बनानी चाहिये, जिससे काम की परिस्थितियाँ निश्चित करने में मजदूरों की भी कुछ आवाज रह सके। हड़ताल का अधिकार कोई जन्मजात अधिकार नहीं है। वह अधिकार अवश्य है, पर उसमें भी बड़ा समाज का अधिकार है।

औद्योगिक शान्ति के साधन (Agencies for Industrial Peace)—हड़ताल के जो दुष्परिणाम होते हैं तथा मजदूरों और मालिकों दोनों को जो हानि होती है, उसे सभी जानते हैं। इमालिये सबसे अच्छा यह होगा कि मालिक-मजदूर-सम्बन्ध ऐसे हो कि हड़ताल करने की परिस्थितियाँ कम से कम हो जावें। रोग की दवा करने से यह कही अच्छा होगा कि उसे उत्पन्न ही न होने दिया जाय। इस प्रकार के कई सुझाव रखे गये हैं, जिनमें लाभ-वाट, आनुपातिक मजदूरी तथा कार्यसमितियाँ प्रधान हैं।

(क) लाभ-वाट (Profit-sharing)—इस तरीके के अन्तर्गत किसी कारखाने में काम करनेवाले मजदूर अथवा कार्यकर्त्ता कारखाने के लाभ का एक अंश प्राप्त करते हैं। कारखाने का पूरा खर्च काट लेने के बाद जो लाभ बच रहता है, वह मालिकों और मजदूरों में या तो आधा-आधा बाँट लिया जाता है अथवा कुल मजदूरी पर जो कुल ब्याज होता है (in proportion which the total interest bears to the total wages) उस अनुपात में बाँट लिया जाता है। कभी-कभी मजदूरों का हिस्सा उन्हें रुपये के रूप में नहीं दिया जाता, बल्कि उनके नाम पर उस उद्योग में लगा दिया जाता है, जिससे वे उस पर भी लाभ प्राप्त करें।

पहले इस योजना से बहुत बड़ी-बड़ी आशाएँ की जाती थी। यह सोचा जाता था कि मजदूर अपने कारखाने का भक्ता और ईमानदार कार्यकर्त्ता हो जायगा। मालिकों और मजदूरों के सम्बन्ध अच्छे हो जायेंगे। और औद्योगिक झगड़ों की समस्या बहुत कम हो

जायगी। मजदूरों को उत्पादन बढ़ाने का प्रोत्साहन मिलेगा, वे लोग कच्चा माल बरबाद न करेंगे और मशीना का लापरवाही के साथ उपयोग न करेंगे। इस प्रकार उत्पादन बढ़ेगा और उमने मजदूर, मालिक और समाज सबका भला होगा। परन्तु ये आशाएँ पूरी नहीं हुई हैं। हड़तालें होती बन्द नहीं हुई हैं। ट्रेड यूनियन अबका मजदूर सभ इमे पसन्द नहीं करते, क्योंकि इसका उपयोग प्रायः मजदूरसभों को कमजोर करने के लिये तथा मजदूरों को उन सभा से फोड़ने के लिये किया जाता है। फिर भी यह कहा जाता है कि जब मजदूर लाभ बढ़ाने हैं, तो उन्हें हानि भी बढ़ानी चाहिये। लाभ हमेशा केवल मालिक और मजदूरों की योग्यता पर तो निर्भर नहीं करता। उनके और भी कई कारण होते हैं। उदाहरण के लिये यदि कीमत घड़ी भी गिर जाय तो पूरा लाभ खतम हो सकता है। चूँकि मजदूर लाभ में हिस्सा लेते हैं इसलिए उन्हें हानि में भी हिस्सा लेना चाहिये। इसलिये लाभ-वाट की योजना पर बड़ पैमाने पर अमल होने की आशा नहीं है।

(ग) आनुपातिक-मजदूरी (Sliding Scales) — इस योजना का सार यह है कि किसी वस्तु की कीमत में जा परिवर्तन हा, उन्ही के अनुसार एक पहिले से निश्चित अनुपात के आधार पर मजदूरी की दर भी बदलनी चाहिये। मजदूरी की प्रायः एक मूल दर होती है और उमरा सम्बन्ध एक मूल कीमत के साथ होता है। यदि कीमत बढ़ती है, तो मजदूरी भी एक निश्चित अनुपात में बड़ जायगी। इस प्रकार मजदूर व्यवसाय की अच्छी और बुरी दोनों दशाओं में भाग लेते हैं। प्रायः एक मूल दर होती है और मजदूरी उमके नीचे कभी नहीं जाती। कभी-कभी यह आनुपातिक दर केवल लाभ के आधार पर बनाई जाती है। यदि लाभ एक निश्चित प्रतिशत दर से अधिक बढ़ता है, तो मजदूरी की दर भी एक निश्चित दर से बढ़नी चाहिये। वह जीवन-स्वर्च की अक-सूची (cost of living index numbers) के आधार पर भी बनाई जा सकती है। यदि रहन-सहन का स्वरं बढ़ता है, तो मजदूरी की दर भी उमी हिस्सा से अपने आप बड़ जाती है।

आनुपातिक मजदूरी की आलोचना में सबसे बड़ी बात यह कही जाती है कि मजदूर अपने को एमी स्थिति में क्यों रखें कि किसी अन्य कारण से तो कीमत घटे, पर उसे अपनी मजदूरी की दर घटानी पड़े। कीमत गिरने के कई कारण हो सकते हैं। यदि उत्पादन के तरीकों में उप्रति होती है, यदि यानायात का स्वरं कम हो जाता है, यदि व्यवसाय के समूह में मुषार होता है, व्यवसाय के खतरे कम हो जाते हैं, व्यवसाय पर कर का बोझ कम हो जाता है, व्याज की दर कम हो जाती है, आदि कितने ऐसे कारण हैं, जिनसे कीमत गिर सकती है और तब मजदूर की मजदूरी भी घट जायगी। इससे मालूम होता है कि आवश्यकता इस बात की है कि जब व्यवसाय की परिस्थितियों में कोई मौलिक परिवर्तन हो तो मजदूरों की मूल दर में भी परिवर्तन होना चाहिये। यदि आनुपातिक मजदूरी घटन की जाय तो मजदूरी समस्या की कठिनाइयाँ दूर हो सकती हैं।

(ग) कार्य-समितियाँ (Works Councils)—इस योजना का सार यह बात स्वीकार करने में है कि काम की परिस्थितियाँ निश्चित करने में मजदूरों का भी हाथ रहना चाहिये । यह बात सबसे पहले सन् १९१७ ई०

ब्रिटिश समितियाँ में इंग्लैंड ब्रिटिश कामेटी की रिपोर्ट में बही गई थी । पहले कार्य-समितियाँ प्रत्येक कारखाने में मगठिन की जाती हैं । इनमें मालिकों और मजदूरों के प्रतिनिधि बराबर सम्मिलित रहने हैं । कभी-कभी उनमें केवल मजदूरों के प्रतिनिधि रहने हैं और वे अपनी सलाह और शिफायतें कारखाने के प्रधान प्रबन्धक के सामने रखते हैं । दोनों एक साथ बैठकर उन पर विचार करने हैं । दूसरे इसी प्रकार की जिला समितियाँ भी बनाई जाती हैं, जिनमें किसी उद्योग के मजदूर सभ के प्रतिनिधि तथा मालिकों के प्रतिनिधि होते हैं ।

इन कार्य समितियों ने जिन्हें ब्रिटिश समितियाँ भी कहने हैं, मालिकों और मजदूरों के बीच अच्छे सम्बन्ध स्थापित करने में काफी सफलता प्राप्त की है । मजदूरों को कारखानों के प्रबन्ध में किसी न किसी प्रकार की आवाज मिल जाती है, थोड़ा-सा उनका हाथ भी हो जाता है । इसमें उनमें जिम्मेदारी की भावना उत्पन्न हो जाती है । प्रायः किसी न किसी प्रकार झगड़े तय हो ही जाते हैं । बान्धन टूटने की नीबट बढ़त कम आती है । वाद-विवाद द्वारा समझौता हो ही जाता है ।

झगड़ों का निवटारा (Settlement of Disputes)—परन्तु हजार कोटिग करने पर भी कभी-कभी तो झगड़े होंगे ही । इसलिये किसी ऐसे साधन या तरीके की आवश्यकता है, जो इन झगड़ों का निवटारा कर सके । इस तरह के दो मुख्य तरीके हैं—एक समझौता और दूसरा पक्ष-फैमला ।

(अ) समझौता (Conciliation)—समझौते के तरीके का सार यह है कि जिन दो पार्टियों में झगड़ा है, वे एक साथ बैठकर झगड़े की बातों पर विचार करें और एक दूसरे को समुष्ट करके अन्त में विवादग्रस्त बातों पर समझौता कर लें । जब एक बार झगड़ा शुरू हो जाता है, तब एक समुक्त समझौता बोर्ड नियुक्त करने के लिये दोनों दलों की स्वीकृति प्राप्त करना मुश्किल होता है, इसलिये स्थायी समझौता समितियाँ (Permanent Boards of Conciliation) रखना ज्यादा अच्छा होता है । नाग्त में सन् १९४७ ई० में इंडस्ट्रियल डिस्प्यूट्स एक्ट बनाया । उसके अनुसार मालिक अथवा मजदूर दो में से यदि एक कोई पार्टी झगड़े के सम्बन्ध में सरकार को दरख्वास्त दे तो सरकार एक समझौता समिति (Conciliation Board) नियुक्त कर सकती है, जो उस झगड़े की जांच करेगी । यदि दोनों दलों में सद्भावना की मात्रा काफी है, तो ये समितियाँ उपयोगी सिद्ध हो सकती हैं ।

(ब) पक्ष-निर्णय (Arbitration)—इस योजना का प्रधान तत्त्व यह है कि जिन दो दलों में झगड़ा होता है, वे एक तीसरे व्यक्ति को जिसका झगड़े में कोई सम्बन्ध

नहीं होना निर्णायक बना देने हैं। वह उस पर अपना निर्णय या फैसला देना है। यह निर्णय आपसी भी हो सकता है, अर्थात् दोनों दल आपस में तय करके एक निर्णायक नियुक्त कर दें और सरकार भी, अर्थात् वे सरकार में निर्णायक नियुक्त करने को कहें। वह इच्छापूर्वक (voluntary) भी हो सकता है और अनिवार्य (compulsory) भी। जब ऐच्छिक होगा, तब दोनों दलों पर कानून का दबाव नहीं रहेगा कि उन्हें अपना झगड़ा पक्ष-निर्णय के लिये देना ही चाहिये। परन्तु जब अनिवार्य होगा, तब कानून के दबाव के अन्तर्गत उन्हें अपना झगड़ा पक्ष-निर्णय के लिये मौपना ही पड़ेगा। अन्य में पक्षों का निर्णय भी दो प्रकार का होता है। एक वह जिसे मानने के लिये दोनों दल बाध्य हों और दूसरा वह जिसे मानने के लिये वे बाध्य न हों।

यदि दोनों दल आपस में तय कर लें कि वे अपना झगड़ा एक निर्णायक समिति अथवा मध्यस्थ समिति के हाथ में मौप देंगे और उसका निर्णय उन्हें मान्य होगा तो इससे बड़ा लाभ होता है। इससे एक तो उनमें मानहानि अथवा अपमान की भावना नहीं पैदा होती और दूसरे शोध भी नहीं भड़कता। दोनों दल बिना शोध और अपमान की भावना के लड़ाई-झगड़े के वातावरण में निकलकर समझौते के वातावरण में आ जाते हैं।

जब झगड़े का निर्णय सरकार अथवा कानून के अन्तर्गत होता है, तब दो में से किसी एक दल के प्रार्थना करने पर सरकार एक मध्यस्थ समिति (arbitration board) नियुक्त कर सकती है। अथवा इस प्रकार का कानून बन सकता है कि मजदूर हड़ताल करने के पहले और मालिक कारखाना बन्द करने के पहले अपने झगड़े को मध्यस्थ समिति के सामने रखेंगे। पहले समिति दोनों दलों में समझौता कराने का प्रयत्न करती है। यदि समझौता न हो सका तो वह उस झगड़े की पूरी जांच करती है और अपनी सिफारिशों के समेत उसकी रिपोर्ट प्रकाशित करती है। ये सिफारिशें दोनों दलों के लिये बाध्य नहीं होतीं। परन्तु ऐसा सोचा जाना है कि जनमत के प्रभाव द्वारा वे उन्हें स्वीकार कर लेंगे। आस्ट्रेलिया और न्यूजीलैंड में ये सिफारिशें दोनों दलों के लिये बाध्य होती हैं। वहाँ मजदूरों द्वारा हड़ताल तथा मालिकों द्वारा कारखाने में ताला लगाना जुर्म है और उसके लिये जुर्माना और कैद हो सकती है। लेकिन यदि कोई दल पक्षों के निर्णय को स्वीकार करने के लिये तैयार नहीं है तो उसका स्वीकार कराना मुश्किल हो सकता है।

उन्तीसवां अध्याय

लाभ

(Profits)

किसी व्यवसायी की कुल बिक्री की रकम और कुल उत्पादन खर्च की रकम में जो अन्तर होता है, उसे प्रायः लाभ का अर्थ लगाया जाता है। लगान, मजदूरी तथा उधार ली हुई पूँजी पर ब्याज इत्यादि देने के बाद व्यवसायी के पास जो कुछ बच रहता है, वह लाभ है। अर्थशास्त्री इसे कुल लाभ (gross profit) कहते हैं। इसमें कई ऐसी बातें शामिल रहती हैं, जो अर्थशास्त्रियों के मतानुसार लाभ नहीं कही जा सकती। कुल लाभ अर्थात् बिक्री की कुल रकम और कुल उत्पादन खर्च के अन्तर में निम्नलिखित चीजें शामिल रहती हैं—(१) उस भूमि का लगान जिसका मालिक स्वयं उत्पादक होता है तथा अन्य भूमि पर दिये जानेवाले आर्थिक लगान और वास्तविक लगान का अन्तर। संभव है कि किसी व्यक्ति के पास जो जमीन होती है, उसका वह पूरा आर्थिक लगान न देता हो। तब उसके लाभ की मात्रा इस वृद्धि से बढ़ जायगी। (२) पूँजी पर ब्याज। उत्पादक उधार ली हुई पूँजी पर जो ब्याज देता है, उसे अपना कुल लाभ निश्चित करने के पहले बिक्री की कुल रकम में से काट लेता है। परन्तु व्यवसाय में जो वह स्वयं अपनी पूँजी लगाता है, उस पर हमेशा ब्याज नहीं काटता। (३) उत्पादक का पारिश्रमिक। पहले और दूसरे मदों को काट लेने के बाद जो कुछ बच रहता है, वह उत्पादक की आय होती है।

पहले दो मदों को काट लेने के बाद जो आय बच रहती है, उसे भी अर्थशास्त्री लाभ के रूप में स्वीकार नहीं करते। उनका मत है कि उस आय में प्रबन्धकर्ता की कमाई भी शामिल रहती है। उत्पादक अपने संगठन का प्रबन्ध

प्रबन्धकर्ता की आय तथा संगठन करता है। इसके लिये भी उसे कुछ पारिश्रमिक और लाभ मिलना चाहिये। यह पारिश्रमिक उस रकम के बराबर है, जो

उत्पादक को किसी और के यहाँ उपयुक्त मीकरी करने पर वेतन के रूप में मिलती। इसलिये इस आय को लाभ न मानकर उसकी मजदूरी माननी चाहिये। सबसे अच्छा तो यह होगा कि प्रबन्धकर्ता की इस कमाई को साधारण उत्पादन खर्च का अंश मान लिया जाय। कीमत और सामान्य उत्पादन खर्च का जो अन्तर होता है, उसे लाभ कहते हैं। सम्मिलित पूँजी की कम्पनियों के लाभों का अध्ययन करने से यह बात आसानी से समझ में आ जायगी। ऐसी कम्पनियों में व्यवसाय के प्रबन्ध करने और

देख-रेख करने का काम वेतनभोगी मैनेजरो के हाथ में रहता है। इन मैनेजरो के वेतन उत्पादन सच में शामिल किये जाने हैं। इसलिये जो लाभ हिस्सेदारों में बाटा जाता है, उसमें प्रबन्धकर्ता की कमाई शामिल नहीं रहती।

इसलिये लाभ हम उस आय को कहेंगे, जो उत्पादक निम्नलिखित कारणों से प्राप्त करता है। पहला लाभ में खतरा उठाने तथा अनिश्चितता सहन करने के लिये पारि-

तोषिक शामिल रहता है। उत्पादन कर्ता के नामों में एक

लाभ कैसे बनता है मुख्य काम उत्पादन के सम्बन्ध में खतरा उठाना है। खतरा

उठाने के लिये उसे कुछ आय प्राप्त होती है। दूसरे, लाभ में

वह आय शामिल रहती है, जो व्यवसायी को पूंति के ऊपर एकाधिकार होने के कारण अथवा अपूर्ण बाजार होने के कारण प्राप्त होती है। वास्तविक जीवन में प्रत्येक व्यवसायी

बाजारों के ऊपर एक प्रकार का एकाधिकार अथवा अद्वैत एकाधिकारी नियन्त्रण प्राप्त कर लेता है। इसलिये पूर्ण प्रतियोगिता के बाजार में वह जो कीमन वमूल कर सकता,

उसमें कुछ अधिक वमूल करने में प्रायः समर्थ हो जाता है। इसलिये उसे अतिरिक्त आय प्राप्त हो जाती है। अपूर्ण बाजारों के कारण एक अन्य रीति से भी लाभ बढ जाता है।

बाजार में धम के लिये अथवा उत्पादन के किसी अन्य साधन के लिये प्रायः अपूर्ण होता है, अथवा हो सकता है। उत्पादक प्रायः इस परिस्थिति से लाभ उठा लेता है और उन

साधनों के लिये वह कीमत देता है, जो उनकी वास्तविक सीमान्त उत्पत्ति के मूल्य से कम होती है। तीसरे, लाभ में अचानक प्राप्त हो जानेवाली आय शामिल रहती है। ये

अचानक और मुफ्त में प्राप्त होनेवाले लाभ भाग्य से मिलते हैं। मान लो भाग में अचानक ऐसा परिवर्तन होता है कि कीमन एकदम से बढ जाती है, तब व्यवसायी को

एकाएक लाभ हो जायगा।

लाभ के सिद्धान्त (Theories of Profit)—पूरे अर्थशास्त्र में लाभ

सम्बन्धी सिद्धान्त सबसे अधिक लचर और असतोषजनक हैं। आय ऐसी अनिश्चित आय है कि उसकी उचित ढंग से परिभाषा करना कठिन है। लाभ की प्रकृति समझाने

के लिये कई सिद्धान्त गढ़े गये हैं और उनका हम एक-एक करके अध्ययन करेंगे।

लाभ का लगानजनित सिद्धान्त (Rent-theory of Profit)—इस सिद्धान्त का प्रतिपादन सबसे पहले फ्रांसिस ए० वाकर (Francis A. Walker) ने

किया था। अंग्रेजी अर्थशास्त्र में उसने सबसे पहले पूँजीपति (Capitalist) और साहसी उत्पादक (entrepreneur) के बीच में जो

भेद योग्यता के कारण अन्तर होता है, उसे समझाया। वाकर के मत में लाभ योग्यता लगान उत्पन्न होता है। जिस प्रकार विभिन्न प्रकार की भूमि की

उत्पादन-शक्ति अलग-अलग प्रकार की होती है, उसी प्रकार विभिन्न व्यवसायियों की योग्यता भी भिन्न-भिन्न प्रकार की होती है। फोर्ड के समान

लाभ और मजदूरी (Profits and Wages)—अर्थशास्त्रियों की काफी बड़ी संख्या लाभ को व्यावसायिक योग्यता के उपयोग का पारितोषिक समझते हैं। टॉसिंग और डेवनपोर्ट इस मिथ्या के प्रमुख समर्थक हैं। टॉसिंग का मत है कि लाभ को एक प्रकार की मजदूरी मानना ही सबसे अच्छा होगा। व्यवसायी की आय बहुत ही अनियमित होती है। कुल खर्च पूरा करने के बाद उनके पास जो कुछ बच रहता है, वही अतिरिक्त रकम उनकी आय होती है। फिर भी वह केवल किसी मोके के कारण नहीं होती, लगातार सफलता के कुछ गुणों के ही कारण होती है, जैसे कुशलता, सगठन की योग्यता, सतरो का सामना करने की दूरदर्शिता इत्यादि। इन गुणों के लिये जो पारितोषिक मिलता है, वही लाभ है। पारितोषिक मजदूरी के ही समान है। इसके दो कारण हैं। एक तो उत्पादक का काम अब भी एक प्रकार की मजदूरी ही है। वह एक प्रकार की मानसिक मजदूरी है, जिसमें कई विशेषताएँ रहती हैं। ये विशेषताएँ सतरो उठाने और अनिश्चित परिस्थितियों का सामना करने में प्रकट होती हैं। एक डाक्टर और वकील की आय भी तो मजदूरी की श्रेणी में आती है, यद्यपि इनके कामों में भी प्रधान गुण मानसिक ही होते हैं, जैसे दूरदर्शिता, चतुराई, निर्णय-शक्ति इत्यादि। साहसी उत्पादक और व्यवसायी के काम भी समग्र इसी प्रकार के होते हैं। इसलिए लाभ को भी हमें मजदूरी मानना चाहिये। दूसरे 'व्यवसाय के प्रबन्ध के सम्बन्ध में जो वैयक्तिक पद होते हैं, उनकी संख्या, धैर्य और विस्मय बहुत बड़ी होती है, जैसे फोर्मेन, सुपरिन्टेन्डेंट, जेनरल मैनेजर, प्रेसिडेंट इत्यादि। ये वेतनभोगी कर्मचारी हमेशा स्वतन्त्र व्यवसायी होने का प्रयत्न करते रहते हैं। यह नाम लगा ही रहता है। परिस्थितियों के बल में आकर स्वतन्त्र व्यवसाय-प्रबन्धक वेतनभोगी मैनेजर हो जाते हैं। यह अदला-बदली होती ही रहती है। दोनों पर एक से कारणों का प्रभाव पड़ता है।" इसलिए मजदूरी के मिथ्या को "प्रत्येक प्रकार की मजदूरी के पारितोषिक पर विचार करना चाहिये। ... ऊपर बताये हुए स्वतन्त्र कार्यकर्ताओं का भी ... तथा किराये पर काम करनेवाले मजदूरों का भी।"

यह मिथ्या लाभ की प्रकृति समझना है, तथा उसका औचित्य बनलाना है। परन्तु लाभ और मजदूरी में जो वास्तविक भेद है, उस पर विचार नहीं करना। मजदूरी बंधी हुई और पट्टे में निश्चित की हुई आय होती है। पर लाभ एक अनियमित और अनिश्चित आय होती है।

कम से कम तीन ऐसे कारण हैं, जिनके आधार पर लाभ को मजदूरी से भिन्न मानना चाहिये। पहला, उत्पादक का सबसे महत्वपूर्ण काम सतरो उठाना और अनिश्चित परिस्थितियों का सामना करना है। मजदूरी या वेतन प्राप्त करनेवालों को भी थोड़ा बहुत मनगढ़ भेना पड़ता है। जैसे कि जिस व्यवसाय के लिये उन्होंने शिक्षा पाई है, उसकी

अवनति हो रही हो और सम्भव है कि उनका काम छूट जाय । परन्तु वेतनभोगियों की अपेक्षा व्यवसायियों के खतरे बहुत अधिक और बहुत बड़े होते हैं । दूसरा, मजदूरी अथवा वेतन की अपेक्षा लाभ में मौकों और भाग्य से प्राप्त होनेवाली आय का अंश अधिक होता है । अर्थात् दूसरे शब्दों में मजदूरी में उद्योग से प्राप्त होनेवाली आय का अंश बहुत अधिक होता है और लाभ में प्रायः बहुत कम । अन्तिम, अपूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थितियों के कारण लाभ प्रायः बड़ते हैं, परन्तु अपूर्ण प्रतियोगिता के कारण मजदूरी वास्तविक सीमान्त उत्पत्ति से कम होने की प्रवृत्ति दिखलाती है । व्यवसायी जब अपूर्ण बाजार में माल बेचता है तो वह कुछ अधिक दाम लेने में समर्थ होजाता है, जो कि पूर्ण प्रतियोगिता में सम्भव नहीं होगा । जब हम सम्मिलित पूँजीवाली कम्पनियों की वास्तविक आय की छानबीन करते हैं, तो साफ मालूम हो जाता है कि लाभ की मजदूरी के साथ तुलना करना गलत है । इन कम्पनियों के लाभों में और उनके प्रबन्धकों की कमाई में मौलिक भेद होता है । जो साधारण हिस्सेदार होते हैं, उनका व्यवसाय के प्रबन्ध में न कोई हाथ रहता है और न उस पर कोई प्रभाव पड़ता है । वे मुख्यतः खतरा उठानेवाले होते हैं । इन कारणों से “लाभ और मजदूरी को अलग-अलग मानने की वैज्ञानिक आवश्यकता है।”

खतरा लेना और लाभ (Risk-bearing and Profits)—लगभग प्रत्येक लेखक इस बात को स्वीकार करता है कि उत्पादन सम्बन्धी संगठन में जो खतरे निहित होते हैं, उनके कारण लाभ उत्पन्न होते हैं । इस सिद्धान्त के लाभ खतरा लेने का माननेवालों में हाले (Hawley) का नाम प्रधान है । इनाम है उसका मत है कि साहसी व्यवसायी अथवा उत्पादक का सबसे महत्वपूर्ण काम खतरा लेना है । सब प्रकार के व्यवसायों में खतरे तो लगे ही रहते हैं । और यदि उत्पादन जारी रखना है तो खतरा लेना आवश्यक होता है । लेकिन खतरा लेना एक कष्टदायक और आनन्दरहित काम होता है । इसलिये बिना इनाम या पारितोषिक की आज्ञा से कोई आदमी खतरा नहीं उठावेगा । उत्पादक जो खतरा उठाता है, लाभ उसी का इनाम होता है । साथ ही यह भी आवश्यक है कि खतरे में डाली हुई पूँजी पर जो सामान्य औसत आय होती, इनाम उससे कुछ अधिक ही होना चाहिये । क्योंकि यदि किसी व्यक्ति को औसतन केवल उतना ही इनाम मिलता है, जितनी कि उसे किसी सुरक्षित व्यवसाय में पूँजी लगाने से आय होती, तो वह ऐसा काम क्यों करेगा, जिसमें खतरा हो ? इसलिये जो खतरा लिया है, उसके औसत मूल्य से इनाम कुछ अधिक ही होना चाहिये ।

फिर, खतरा होने के कारण लोग व्यवसायों में आने से घबड़ावेंगे । इस प्रकार खतरा-पूर्ण व्यवसायों में आनेवाले साहसी व्यवसायियों की संख्या कम हो जाती है । पर जो लोग धैर्य में आते हैं और आकर बचे रह जाते हैं, उनकी आय अधिक हो जाती है, क्योंकि प्रतियोगिता भी तो सीमित हो जाती है ।

बहुत कम अर्थशास्त्री इस बात को अस्वीकार करेंगे कि लाममें खतरा लेने का इनाम शामिल रहता है। लेकिन इसका मतलब यह नहीं है कि लाम केवल खतरे लेने का इनाम होता है। खतरे के बिना और भी कई बानें होती हैं, जिनके कारण लाम होते हैं। यह अवश्य है कि जो खतरा लेता है, उसीको लाम भी प्राप्त होता है। लेकिन वह खतरे की मात्रा के अनुसार केवल उसी अनुपात में इनाम नहीं होता। जैसा कारवर ने कहा है कि खतरा लेने में लाम उपलब्ध नहीं होता, बल्कि थोड़ा व्यवसायी खतरो को घटा देने है, इसलिये उन्हें लाम प्राप्त होता है। यद्यपि, विरोधात्मक अवश्य लगेगा, पर हम यह भी कह सकते हैं कि व्यवसायियों को खतरा उठाने के लिये नहीं, बल्कि खतरा न उठाने के लिये लाम मिलते हैं। फिर नाइट (Knight) का यह भी कहना है कि सब प्रकार के खतरो से लाम प्राप्त नहीं होते। कुछ खतरे ऐसे होते हैं जो पहले से ज्ञान रहते हैं। आकड़ों की सहायता (statistical methods) से उनकी शक्ति का औसत ज्ञान प्राप्ति किया जा सकता है। उदाहरण के लिये आकड़ों की सहायता से किसी समाज में खतरो द्वारा मृत्यु का औसत जाना जा सकता है और उन खतरो को पूरा करने के लिये उसी हिमाय से किशन या इनाम (premium) बांधी जा सकती है। कुछ खतरे ऐसे भी होते हैं, जिनकी शक्ति या व्यापकता नहीं जानी जा सकती। आकड़ों की सहायता से वह निश्चित नहीं की जा सकती। ज्ञान खतरो के लिये जो इनाम या किशन होती है, उसे हम लाम नहीं कह सकते। वह व्यवसाय के लागत-खर्चों में शामिल होती है, जब कि लाम लागत-खर्चों के अनिश्चित अधिक आय होती है। जो अज्ञात खतरे होते हैं, उन्हें उठाने के कारण लाम प्राप्त होते हैं। अन्त में यह कहने में भी सन्देह है कि खतरा लेने का वास्तविक मूल्य होता है या नहीं। यह दिखाने के लिये बहुत कम प्रमाण मिलता है कि खतरापूर्ण व्यवसाय आरम्भ करने के लिये व्यवसायियों को अधिक इनाम लालच के रूप में मिलना चाहिये। इनके लिये केवल इतना जानना आवश्यक है कि अमुक व्यवसाय में वे लोग बहुत लाम प्राप्त कर सकते हैं। बहुत से लोग इसलिये व्यवसाय के क्षेत्र में रहना पसन्द करते हैं कि उसमें उन्हें स्वतन्त्रता रहती है। वे आजा देना चाहते हैं, दूसरों की आज्ञा लेना नहीं चाहते। यह जानने हुए भी कि उस स्थिति में उन्हें खतरो का सामना करना पड़ेगा। वे अपना व्यवसाय चलाना ही पसन्द करेंगे।

अनिश्चितता और लाम (Uncertainty-bearing and Profit)—लाम के सम्बन्ध में जिनने आधुनिक सिद्धान्त है, वे लाम और अनिश्चितता सहने में सम्बन्ध अवश्य बताते हैं। प्रतीक्षा के समान अनिश्चितता-सहिष्णुता का सहना भी उपयोगिता का अभाव है और उसने लिये इनाम मिलना आवश्यक है। जिस प्रकार पुजीपति का

काम प्रतीक्षा देना है, उसी प्रकार उत्पादक का एक विचित्र काम उत्पादन सम्बन्धी सभी अनिश्चितताओं को सहना है। इसलिये लाभ अर्थात् उत्पादक की आय अनिश्चितता सहने का इनाम है।

अनिश्चितता की परिभाषा करते हुए एक लेखक ने कहा है कि वह "अनियमित आय की आशा" है। नाइट ने खतरा और अनिश्चितता में भेद इस प्रकार समझाया है।

सब प्रकार के खतरों से अनिश्चितता उत्पन्न नहीं होती।

खतरा और अनिश्चितता में भेद मृत्यु के खतरे के समान कुछ खतरे ऐसे होते हैं, जिनकी व्यापकता किसी समाज में आखड़ों की सहायता से नापी जा सकती है। और उसे पूरा करने के लिये एक किश्त या इनाम बाधा जा सकता है। इन्हें हम उपयुक्त खतरे कह सकते हैं। इनसे अनिश्चितता की भावना उत्पन्न नहीं होती। परन्तु कुछ ऐसे खतरे भी होने हैं, जो पहले से जाने नहीं जा सकते, इसलिये वे अकों की सहायता से नापे नहीं जा सकते। इन खतरों से अनिश्चितता उत्पन्न होती है। इन खतरों को उठाने का लालच देने के लिये लोगों को ऐसा इनाम देना चाहिये जो अनिश्चिततारहित उद्योगों में प्राप्त होनेवाले इनाम से अधिक हो। वही इनाम लाभ होता है।

प्रतीक्षा करने के समान अनिश्चितता उठाना भी उत्पादन में एक साधन माना जाता है। अनिश्चितता की इकाई की परिभाषा पिगू ने इस प्रकार की है—“एक पाउण्ड को किसी ऐसे काम की अनिश्चित योजना में लगाना जिसके उपभोग में एक वर्ष लग जाता है।” (the exposure of one pound to a given scheme of uncertainty in an act the consumption of which occupies a year) अनिश्चितता की कई इकाइयों की माग इसलिये होती है कि वे उत्पादक होती हैं। अनिश्चितता-सहन में उत्पादन को पिगू ने घड़े टूटने के उदाहरण द्वारा सबसे अच्छी तरह समझाया है। अनिश्चितता-सहन अर्थात् लोगों की अनिश्चितता सहने की स्वेच्छा का एक पूर्ति-मूल्य होता है और वह इन बातों पर निर्भर होता है—(क) साहसी उत्पादकों के चरित्र पर। जो बहुत सावधान प्रकृति के लोग हैं, वे केवल बहुत ऊँचे इनाम के लिये आकर्षित होंगे। जहाँ बुद्धिमान लोग कदम रखने में डरेंगे, वहाँ जुआड़ी प्रकृति के लोग दौड़े हुए चले जायेंगे। (ख) पूँजी लगानेवालों (investors) के कुल साधनों की मात्रा पर। (ग) इन साधनों का कितना अनुपात खतरे में डाला जा सकता है। धनी व्यक्ति खतरापूर्ण कामों में रुपया लगाने के लिये जल्दी तैयार हो जाते हैं। जब किसी व्यवसाय में कुल साधनों के एक छोटे अनुपात के लगाने से काम चल सकता है, तो कोई व्यक्ति छोटे से इनाम पर भी उतना रुपया लगाने को तैयार हो जायगा। परन्तु यदि उसमें उसकी पूँजी का अधिक अनुपात लगेगा तो वह अधिक बड़े लाभ की आशा करेगा। फिर साधन के रूप में अनिश्चितता अकेली नहीं रहती। जब एक व्यक्ति खतरा

लेता है, तो उनके पान कुछ खोने के लिये भी होना चाहिये। ऐसी चीज प्रायः पूजी होती है। अनिश्चितता और पूजी का यह साथ लाभ का एक अन्य जरिया हो जाता है। अधिकांश उद्योगों में इन दोनों चीजों का संयोग पाना मुश्किल होता है। जो लोग सफल उद्योगों को तैयार रहते हैं, उनके पान पूजी नहीं रहती और जिनके पान पूजी है समझ है कि वे मुरदापूरा कामों में अपना रखा लगाना पसन्द करें। जिन लोगों में ये दोनों गुण होते हैं, उनकी कुछ ऐसी लाभप्रद स्थिति होती है कि वे आनाम लगान के समान कुछ आय प्राप्त कर सकते हैं।

इस सिद्धान्त की पहली आज्ञाचना यह की जाती है कि अनिश्चितता-मूलक उत्पादन में एक अलग अलग अथवा साधन नहीं होता। यदि हम वास्तविक लागत का सिद्धान्त स्वीकार कर लें कि अन्त में सब लागत कष्ट अथवा अनुपयोगिता में परिणत हो सकती है, तब हम अनिश्चितता को एक अलग साधन मान सकते हैं। परन्तु आधुनिक मन वास्तविक लागत के सिद्धान्त को स्वीकार करने के लिये तैयार नहीं है। यदि मजदूर खराब परिस्थितियों और बानावरण में काम करके ऊर्चा मजदूरी पाते हैं तो इसका मतलब यह नहीं है कि खराब परिस्थितियाँ एक अलग अलग हो जाती हैं? इसी प्रकार यदि उत्पादकों को अनिश्चित परिस्थितियों में उत्पादन करना पड़ता है, तो अनिश्चित परिस्थितियों का उठाना उत्पादन का एक अलग अलग नहीं हो जाता। अनिश्चितता तो उत्पादक के बावों की केवल एक विशेषता है और यह ऐसी विशेषता है कि उससे पूजी और साहस अथवा व्यवसाय की पूर्ति सम्बन्धी कीमत बढ़ जाती है। किसी खनरापूरा व्यवसाय में लोग अधिक इनाम की आशा करते हैं। यही इस सिद्धान्त का सार है।

किन्तु केवल अनिश्चितता लाभ का एकमात्र कारण नहीं हो सकती। अनिश्चितता उठाना उत्पादक का सबसे महत्वपूर्ण काम हो सकता है, परन्तु वह उसका एकमात्र काम नहीं होता। उत्पादक के और भी काम होते हैं। संगठन, नये तरीके ग्रहण करना इत्यादि और भी ऐसे काम रहते हैं जिनके लिये इनाम की आशा की जाती है। अन्त में अनिश्चितता बर्तनकारियों में से केवल एक है, जो उत्पादक वर्ग की पूर्ति को सीमित करने है। उसके सिवा अन्य कारण अथवा प्रभाव भी होते हैं, जैसे समाज के विभिन्न वर्गों की सन्तुष्टि और बानावरण जिनके कारण अनिश्चितता उठानेवाले उत्पादकों की पूर्ति सीमित हो जाती है।

सोमान्त उत्पादन शक्ति और लाभ (Marginal Productivity and Profit)—उत्पादन के प्रत्येक साधन का पारितोषिक सोमान्त उत्पादन के सिद्धान्त के अनुसार निर्दिष्ट होता है। उत्पादक का पारितोषिक या वेतन उसकी व्यावसायिक योग्यता के कारण मिलता है। लाभ संगठन नामक साधन की एक इकाई की वास्तविक सोमान्त उत्पादन के बराबर होने की प्रवृत्ति दिखलावेगा। वास्तविक सोमान्त उत्पादन वह अधिक मात्रा है, जो समाज उत्पादक की सहायता से उत्पन्न करता है। एक

उत्पादन वह होता है, जो बिना साहसी उत्पादक की सहायता के होता और दूसरा वह है, जो उसकी सहायता में होता है। यह पहले की अपेक्षा कुछ अधिक होता है और यही अधिक मात्रा वास्तविक सीमान्त उत्पादन होता है। 'इकॉनामिक जनरल' नामक पत्र में लिखकर चेपमैन^१ ने यह तात्पर्य निकाला कि लाभ उत्पादक के सीमान्त सामाजिक मूल्य के बराबर होने की प्रवृत्ति दिखाता है, ठीक उसी प्रकार जिस प्रकार मजदूर उत्पादक के लिये अपनी वास्तविक सीमान्त उत्पत्ति देता है। अन्तर केवल इतना है कि मजदूर की वास्तविक सीमान्त उत्पत्ति सीधे अथवा प्रत्यक्ष तरीके से निश्चित होती है, परन्तु "उत्पादक के पारितोषिक पर प्रभाव डालनेवाले कारण अपनी क्रिया अप्रत्यक्ष रूप से और धीरे-धीरे करते हैं।" ऐजवर्थ (Edgeworth) भी एक दूसरी रीति से इसी नतीजे पर पहुँचा। "सामान्यतः यह माना जा सकता है कि एक स्वतन्त्र उत्पादक अपने समान योग्यतावाले किसी वेतनभोगी मैनेजर से कम पैदा नहीं करता और सम्भवतः उससे बहुत अधिक भी नहीं पैदा करता यदि मैनेजर का वेतन उसी मात्रा के बराबर है, जो वह पैदा करता है, तो उत्पादक का वेतन अथवा पारितोषिक भी उसके द्वारा उत्पादित मात्रा से अधिक नहीं है।"^२

लाभ का गतिशील सिद्धान्त (The Dynamic Theory of Profit)—
प्रसिद्ध अमेरिकन अर्थशास्त्री जे० वी० क्लार्क का कहना है कि लाभ गत्यात्मक परिवर्तनों के कारण होता है। उसका मत है कि उत्पादक का काम लाभ केवल गतिशील श्रमिकों के प्रवर्ध करने से, अथवा देख-रेख के काम से, अथवा परिवर्तनों के कारण होते हैं। खतरा लेने के काम से विलकुल भिन्न है। उसका काम मार्ग-दर्शक का काम है। वह एक प्रकार से उत्पादन का जरिया होता है जिसके कारण आर्थिक संगठन में परिवर्तन होते हैं।

विव्री मूल्य और लागत में जो अन्तर होता है, वही लाभ है। यदि प्रतियोगिता का पूरा प्रभाव पड़े और आर्थिक संगठन में कोई नये परिवर्तन न हों तो प्रत्येक साधन को केवल उतना मिलेगा, जितना वह उत्पादन करेगा और विव्री गतिहीन समाज में लाभ मूल्य लागत के बराबर होगा। इसलिये देख-रेख की मजदूरी गायब हो जाते हैं। मे अधिक कोई लाभ न होगा। इसलिये गतिहीन समाज (static state) में लाभ गायब होने की प्रवृत्ति दिखाते हैं। क्लार्क के मत में गतिहीन समाज या स्थिति में पाँच प्रकार के परिवर्तनों की कमी रहती है। पहला, जनसंख्या की बढ़ती नहीं होती। दूसरा, पूँजी की पूर्ति

१ Remuneration of Employers. Economic Journal Dec 1906.

२ Papers relating to Political Economy, Vol. 1. p 30

में भी बढ़नी नहीं होती। तीसरा, उत्पादन के तरीके में परिवर्तन नहीं होता। चौथा, व्यवसाय के संगठन के तरीके में कोई परिवर्तन नहीं होता। पाचवां उपभोक्ताओं की आवश्यकताओं में कोई कमी नहीं होती। ऐसे गतिहीन समाज में प्रत्येक वस्तु की कीमत उत्पादन की लागत के बराबर होती है। चूंकि लागत के बिना जो आय होती है, वही लाभ होता है, इसलिये ऐसी स्थिति में लाभ गायब हो जायगा।

लेकिन उत्पादक का विशेष काम साम्य में उलट-पलट करना है। अपनी संगठन सम्बन्धी थोड़ा योग्यता के कारण वह लागत-स्वर्च कम करके लाभ प्राप्त करता है। आविष्कार गतिशील परिवर्तन का बड़ा अच्छा उदाहरण है। किसी नये आविष्कार को ग्रहण करके उत्पादक उत्पादन का लागत स्वर्च कम कर सकता है। कम लागत पर उत्पादन करने से उसे लाभ होगा। परन्तु जल्दी अपना दर में प्रतिप्रयोगिता अवश्य होगी। दूसरे उत्पादक उस आविष्कार को ग्रहण करेंगे, उत्पादन भी बढ़ाएंगे और कीमत गिरेगी। इसके बिना उत्पादक की आपस की प्रतिप्रयोगिता के कारण मजदूरी और व्याज की दर भी बढ़ेगी। इसका फल यह होगा कि उत्पादन स्वर्च भी बढ़ जायगा और धीरे धीरे लागत-स्वर्च और कीमत फिर बराबर हो जायगे। तब लाभ गायब हो जायगा। इस प्रकार लाभ अस्थायी अस्थिर होते हैं। वे परिवर्तनों के कारण होते हैं तथा स्वयं भी परिवर्तनों के कारण होते हैं। जो मार्गदर्शक उत्पादक साहसपूर्ण कदम लेकर नया रास्ता ग्रहण करता है, वह कुछ समय के लिये लाभ अथवा अनिश्चित आय प्राप्त करता है। परन्तु अन्य प्रभावों की प्रतिप्रयोगिता के कारण उसे जल्दी अपना लाभ ऊंची मजदूरी, अथवा ऊंची व्याज दर अथवा कम कीमत के रूप में समाज को दे देना पड़ता है। "किसी भी गतिशील परिवर्तन की पूरी क्रिया का अन्तिम ध्येय लाभरहित स्थिति होती है।" इसलिये गतिहीन स्थिति में जहां संपूर्णहीन प्रतिप्रयोगिता होती है, लाभ की मात्रा न्यूनतम होगी। पारन्तु वास्तविक जीवन में परिवर्तन बराबर होते रहते हैं और लगातार मध्य के कारण प्रतिप्रयोगिता का प्रभाव भी कम होता रहता है। इसलिये उत्पादक हमेशा लाभ प्राप्त करने में समर्थ होते रहते हैं।

इस सिद्धान्त की आलोचना करते हुए एफ० ए० माइट ने कहा है कि सब प्रकार के गतिशील परिवर्तनों से लाभ उत्पन्न नहीं होता। जो परिवर्तन नियमित रूप से होते हैं और इस कारण पहले से ज्ञात रहते हैं, उनका हिसाब और प्रबन्ध पहले से कर लिया जायगा। यह उगी प्रकार होगा जिस प्रकार किसी ममाज में मृत्यु समस्या की औसत अवधि की सहायता से निश्चित कर ली जाती है और उन मयतों के लिये बिना बाप दी जाती है। पहले से ज्ञात परिवर्तनों के जो आर्थिक परिणाम होंगे, वे निश्चित कर लिये जायेंगे और उत्पादन स्वर्च में शामिल कर दिये जायेंगे। लेकिन कुछ ऐसे परिवर्तन भी होते हैं जो पहले से नहीं जाने जा सकते और उनसे सम्बन्ध में पहले से कुछ नहीं कहा जा सकता। ऐसे परिवर्तनों के कारण लाभ उत्पन्न होता है। टॉमिंग इस सिद्धान्त

की आलोचना यह कहकर करता है कि वह लाभ और प्रबन्धकर्ता की आय के बीच में एक बनावटी या अवास्तविक भेद खड़ा करता है। "जो जमे हुए व्यवसाय है, उनके दैनिक प्रबन्ध में भी निर्णय-शक्ति और प्रबन्ध कुशलता की आवश्यकता होती है। वर्तमान प्रगतिशील और शीघ्रगामी युग में इन गुणों के लाभपूर्ण उपयोग की अधिक आवश्यकता होती है।" एक गतिहीन स्थिति में उत्पादकों को प्रबन्धकर्ताओं की मजदूरी मिलेगी। यदि ऐसी स्थिति में खतरे नहीं हैं, तो खतरे लेने के इनाम भी नहीं रहेंगे। अधिकार खतरे रहेंगे ही नहीं। थोड़े से खतरे रहेंगे, जैसे आग द्वारा नुकसान होने का खतरा, उत्पादकों की लापरवाही, मजदूरों का काम टालने अथवा न करने का खतरा (जैसे मार्शल ने व्यक्तिगत खतरे कहा है) रहेंगे और इन्हें लेने के लिये इनाम अवश्य मिलना चाहिये।

सारांश (Conclusion)—इन सब सिद्धान्तों में नुटि यह है कि ये उत्पादक के कार्यों के किसी एक पहलू पर जोर देते हैं और अन्य पहलुओं को छोड़ देते हैं। लेकिन लाभ एक जातीय अथवा एक ही प्रकार की आय नहीं होती। उत्पादक केवल एक ही काम नहीं करता। उसके काम के कई पहलू होते हैं, जैसे—खतरा लेना, अनिश्चितता लेना, योजना बनाना, चुनना, निर्णय करना इत्यादि। इसलिये लाभ की वास्तविक प्रकृति समझाने के लिये कोई एक सिद्धान्त काफी नहीं हो सकता। फिर अधिकांश सिद्धान्तों में उत्पादक के कार्यों की केवल व्याख्या की गई है। लेकिन इस प्रकार की व्याख्या से लाभ की उत्पत्ति नहीं समझाई जा सकती। लाभ के वास्तविक सिद्धान्त को यह भी बतलाना चाहिये कि उत्पादकों की पूर्ति इतनी सीमित क्यों है। क्योंकि यदि योग्य उत्पादकों की संख्या उतनी अधिक होती, जितनी सार्वजनिक भ्रम करनेवाले मजदूरों की है तो उनका पारितोषिक भी एक साधारण मजदूर की दैनिक मजदूरी से अधिक न होता, चाहे वे अनेक प्रकार के काम भले ही करते। परन्तु उत्पादकों की सीमित पूर्ति समझाने के लिये वर्तमान समाज के संगठन और उसके अन्तर्गत वर्गीकरण को समझाना पड़ेगा। उसमें यह समझाना पड़ेगा कि उत्पादक के काम के सम्बन्ध में आवश्यक गुण, जैसे—कल्पना, निर्णय शक्ति, संगठन सम्बन्धी योग्यता और कुशलता, खतरा लेने में दूरदर्शिता, आत्म-निर्भरता और आत्मविश्वास इत्यादि सीमित होते हैं। अर्थात् बहुत कम व्यक्तियों में पाये जाते हैं। तब यह जानना चाहिये कि यह सीमा कहा तक स्वाभाविक कारणों से होती है और कहा तक परिस्थितियों और वातावरण के कारण। उस सिद्धान्त को यह भी समझाना चाहिये कि कभी-कभी कीमत लागत खर्च से अधिक क्यों बढ़ जाती है, जिससे लाभ में एकाएक वृद्धि हो जाती है। मलार्क ने गतिशील परिवर्तनों पर जो जोर दिया है, वह इस सम्बन्ध में महत्वपूर्ण है। मुद्रा सम्बन्धी जो उथल-पुथल होते रहते हैं, जिनके कारण लाभ और नुकसान हुआ करते हैं, उनकी तरफ भी ध्यान देना आवश्यक है। इन-

इसका प्रधान कारण यह है कि वास्तविक विनिमय अथवा लेन-देन में विभिन्न प्रकार की मुद्राओं का बहिष्कारन अथवा घटिमानन कोई महत्त्व नहीं रखता। त्रिनमिकों का वजन बहुत घोंघा-भा कम होता है, उनके प्रचलन में कोई कठिनाई नहीं होती। जो लोग बहुत ही अधिक होशियार होते हैं, केवल उनका ध्यान इस ओर जायगा कि इन नमिकों का वजन घोंघा कम है और व्यावसायिक लेन-देन तथा काम की जन्दो में बहुत कम लोगों को इस तरह ध्यान देने का समय रहता है। यदि किसी आदमी का ध्यान इस तरह गया भी तो वह उसे बिना मकीब के स्वीकार कर लेता है, क्योंकि वह जानता है कि वह किसी अन्य को दे दगा। बहुधा व्यवसायी उसे अस्वीकार नहीं कर सकते, क्योंकि ऐसा करने से उनके ग्राहक नागम हो जायगे। इसलिये वास्तव में अच्छी और बुरी दोनों प्रकार की मुद्राओं का चलन होता है। परन्तु अन्य उपयोगों में नमिकों की गूढ़ता अथवा अगूढ़ता का कुछ महत्त्व होता है। जैसे कि मुनार केवल उत्तम नमिकों को नियंत्रितगा।

इस नियम की जिज्ञा से बचाव करने के लिये आधुनिक सरकारें निरन्तर पुराने और हल्के नमिके प्रचलन से हटाती रहती हैं और उनके बदले नये नमिकों का प्रचलन करती रहती हैं। इन नियम के क्रियाशील होने के लिये यह आवश्यक नहीं है कि केवल एक ही धातु के नमिकों का प्रचलन हो। अन्य प्रकार की परिस्थितियों में भी यह नियम क्रियाशील हो सकता है। जहा द्विधातु मुद्रा प्रणाली (bimetallic standard) में जहा सोना और चादी के नमिके स्वतन्त्रतापूर्वक बनाये जा सकते हैं और असोमित कानून ग्राह्य होने हैं, वहा अधिक मूल्य वाली धातु (त्रिमका अर्जित मूल्य वास्तविक मूल्य से अधिक है) कम मूल्य वाली धातु को प्रचलन के बाहर मगा देती है। जब सोना और चादी के मूल्य का बाजार का अनुपात टकसाल के अनुपात में भिन्न होता है, तब दो में से एक कोई धातु प्रचलन के बाहर हो जाती है। महायुद्ध के पहले भारत में एक बार ऐसा ही हुआ था। सावरेन (sovereign) और मार्केटिक रुपया (token rupee) दोनों कानून-ग्राह्य थे। लेकिन त्रिनने सावरेन प्रचलन में लाये गये थे, वे तुरन्त गायब होते गये। भारत सरकार ने यह सोचा कि देश सोने के नमिके नहीं चाहता। परन्तु उनके गायब होने का वास्तविक कारण यह था कि प्रेसाम का नियम अपना काम कर रहा था। रुपया एक मार्केटिक मुद्रा था, इसलिये स्वाभाविक था कि लोग लेन-देन रुपया में करते थे और सोने का मद्रह करते थे। यदि धातु मुद्रा के साथ-साथ कागजी मुद्रा का भी कानी मात्रा में प्रचलन हो तो भी प्रेसाम का नियम क्रियाशील हो सकता है। यदि अधिक मात्रा में होने के कारण (by over issue) अथवा अन्य किसी कारण से कागजी मुद्रा का मूल्य कम हो जाता है, तब धातु-मुद्रा प्रचलन से गायब हो जाती है। युद्धकाल में तथा उसके बाद बहुत से देशों की सरकारों को अविनिमय-माध्य कागजी मुद्रा (inconvertible paper money) चलानी पड़ती है। फल यह हुआ कि धातु

की मुद्रा प्रचलन से बिल्कुल गायब हो गई। इस प्रकार ग्रेशाम का नियम कई परिस्थितियों में क्रियाशील हो सकता है।

निम्नलिखित परिस्थितियों में यह नियम काम नहीं करेगा। प्रचलन में अच्छी और बुरी मुद्रा मिलाकर जो कुल मुद्रा है, यदि वह समाज की नियम की सीमाएँ आवश्यकता से कम हैं, तो ग्रेशाम का नियम क्रियाशील न होगा। दूसरे यदि पूरा समाज बुरी मुद्रा लेने से इनकार करने लगे तो भी यह नियम क्रियाशील नहीं होगा। इन दो परिस्थितियों में ग्रेशाम का नियम क्रियाशील नहीं होगा।

वत्तीसवां अध्याय

मुद्रा के मूल्य में परिवर्तन

(Changes in the Value of Money)

सूचक अंक (Index Numbers)—प्रत्येक वस्तु का मूल्य मुद्रा द्वारा निश्चित किया जाता है। परन्तु स्वयं मुद्रा का मूल्य मुद्रा में नहीं मापा जा सकता। मुद्रा का मूल्य जानने की आवश्यकता वस्तुएँ अथवा सेवाएँ खरीदने के समय होती हैं। इसलिये लोग जिन वस्तुओं पर अपनी आय खर्च करते हैं, उनमें से कुछ चुनी हुई वस्तुओं के मूल्यों की औसत लगाने से मुद्रा का मूल्य अथवा उसके खरीदने की शक्ति निश्चित की जा सकती है। जिन विभिन्न वस्तुओं अथवा सेवाओं पर मुद्रा खर्च की जाती है उनके मूल्यों के औसत को मूल्य-सतह (price-level) कहते हैं और मूल्य-सतहों की एक सूची को सूचक अंक (index numbers) कहते हैं। इसलिये सूचक-अंक मूल्य सतहों के वे अंक होते हैं, जिन्हें कोष्ठक (table) के रूप में लिखा जाता है और जिनसे हम यह जानते हैं कि अपनी आवश्यकता की वस्तुओं और सेवाओं के मूल्यों में क्या-क्या परिवर्तन होते रहते हैं। सूचक अंक वस्तुओं और सेवाओं की कीमत की एक प्रकार की सांख्यिकी औसत (statistical average) होती है, जिससे मुद्रा के मूल्य में होनेवाले परिवर्तन ज्ञात होते हैं। जब मूल्य-सतह उठता है, तो उसका अर्थ यह होता है कि मुद्रा की एक निश्चित मात्रा द्वारा पढ़े की अपेक्षा अब कम वस्तुएँ खरीदी जा सकती हैं। अर्थात् मुद्रा का मूल्य गिर गया है। इसी प्रकार जब मूल्य-सतह गिरता है तब मुद्रा का मूल्य बढ़ता है। इसलिये मुद्रा के मूल्य में अर्थात् उसकी खरीदने की शक्ति में तथा मूल्य-सतह में उठना अनुपात रहता है। जब एक घटता है, तब दूसरा बढ़ता है।

जब हम एक दिये हुए समय में कुछ वस्तुओं के मूल्य का अध्ययन करते हैं, तो यह देखते हैं कि कुछ वस्तुओं का मूल्य बढ़ रहा है और कुछ का मूल्य गिर रहा है। फिर वस्तुओं के मूल्य अलग-अलग दर से घटते और बढ़ते हैं। परन्तु इस घटो-बढ़ी के संपूर्ण परिवर्तन में पूरे समूह की एक केन्द्रीय प्रवृत्ति एक प्रधान प्रवृत्ति रहती है। जब यह प्रधान प्रवृत्ति बढ़ने की ओर रहती है, तब अधिकांश वस्तुओं के मूल्य भी बढ़ने की प्रवृत्ति दिखाते हैं, यद्यपि उगी समय कुछ वस्तुओं के मूल्य गिरने भी रहेंगे। सूचक-अंक का अर्थ यह प्रधान प्रवृत्ति दिखाना रहता है।

सूचक-अंक बनाने में ये प्रधान बातें रहती हैं। हमें एक आधार-काल (base-period) मानना पड़ता है और अन्य काल के मूल्यों की उस आधार काल के मूल्यों से तुलना करनी पड़ती है। तब हमें कुछ वस्तुओं को चुनना पड़ता है। उन वस्तुओं के विभिन्न काल के मूल्य चुनने पड़ते हैं और उनकी औसत निकालनी पड़ती है। एक उदाहरण ले लिया जाय।

सन् १९३९ में				सन् १९४० में	
चावल प्रति मन	६	६० = १००%		८६० = १३३ १/३%	
दाल " "	५ १/२	६० = १००		११६० = २००	
चीनी " "	६	६० = १००		९६० = १५०	
आटा " "	५	६० = १००		३६० = १४०	
चाय प्रति पौंड	१	६० = १००		१ १/२ ६० = १३७ १/२%	
औसत = ५०० - ५ = १००				७६० १/२ - ५ = १५२ १/२%	

इसलिये यदि सन् १९३९ (आधार-काल) में ५ वस्तुओं का मूल्य १०० के बराबर था, तो सन् १९४० में उन्हीं वस्तुओं का मूल्य-समूह बढ़कर १५२ १/२% हो गया, अर्थात् वह ५२ १/२% प्रतिशत बढ़ा।

परन्तु इस रीति के अनुसार जो सूचक-अंक बनाये जाते हैं, वे मुद्रा के मूल्य में होनेवाले परिवर्तनों को ठीक-ठीक नहीं बताते। यह रीति प्रत्येक वस्तु को एक बराबर महत्त्व देती है। इससे हम बहुधा गलत नतीजों पर पहुँचते हैं।

बज्र और सूक्ष्म अंक किसी वर्ष चावल का दाम ५० प्रतिशत बढ़ सकता है और तम्बाकू का दाम ५० प्रतिशत कम हो सकता है। पर औसत वही रहती है और सूचक-अंक में कोई परिवर्तन नहीं होता। परन्तु चावल का दाम बढ़ने से जितने अधिक लोग पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ेगा, उतने अधिक लोग तम्बाकू का दाम घटने से अनुकूल प्रभाव नहीं पड़ेगा। इसलिये अधिक अच्छे नतीजों या परिणाम जानने के लिये यह आवश्यक है कि राष्ट्रीय उपभोग में जितने वस्तुओं का महत्त्व अधिक

है, उन्हें उतनी ही अधिक प्रधानता या 'वजन' मिलना चाहिये। यदि चावल का महत्व तम्बाकू की अपेक्षा चौगुना अधिक है, तो चावल के मूल्य में चार का गुणा होना चाहिये और तम्बाकू के मूल्य में केवल एक का। एक उदाहरण ले लें। सन् १९३९ में चावल और तम्बाकू का मूल्य मान लो १०० के बराबर है। औसत १०० है। दूसरे वर्ष चावल का मूल्य ५० प्रतिशत बढ़ता है और तम्बाकू के मूल्य में ५० प्रतिशत कमी होती है। तब सन् १९४० में चावल का मूल्य १५० होगा और तम्बाकू का दाम ५० होगा। औसत अब भी १०० है। यदि सूचक-अंक को वजन न दिया जाय, तो उसमें कोई परिवर्तन न होगा। यदि चावल का महत्व तम्बाकू से चौगुना अधिक है, तो उसकी कीमत में चार का गुणा होना चाहिये। इस प्रकार सन् १९४० में चावल का मूल्य $१५० \times ४ = ६००$ होगा। तम्बाकू का मूल्य ५० रहेगा। अब औसत १३० हो जाती है। इसलिये सूचक-अंक यह बतलावेगा कि मुद्रा का मूल्य गिर गया है। यह फल सत्यता के अधिक निकट है, क्योंकि चावल के मूल्य में ५० प्रतिशत वृद्धि होने पर अधिक लोगो पर प्रभाव पड़ता है और तम्बाकू के मूल्य में ५० प्रतिशत कमी होने पर उतने लोगो पर प्रभाव नहीं पड़ता। अब प्रश्न यह होता है कि विभिन्न वस्तुओं को वजन किस हिसाब से दिया जायगा। उसका तरीका यह है कि लोग अपनी आप के विभिन्न अथ विभिन्न वस्तुओं पर जिस हिसाब से खर्च करते हैं, उसी हिसाब से वस्तुओं को वजन दिया जायगा।

मूल्य-सूचक के औसत में होनेवाले परिवर्तनों को जानने के लिये विभिन्न देशों में सूचक-अंक का इस रीति से उपयोग किया जाता है। परन्तु सूचक-अंक तैयार करने में कुछ आधार-कारिक कठिनाइया उत्पन्न होती हैं। पहली कठिनाई आधार-सूचक अंक तैयार करने में कठिनाइयां काल चुनने के सम्बन्ध में होती हैं। आधार-काल चुनते समय यह ध्यान रखना चाहिये कि वह अधिक से अधिक साधारण और सामान्य (normal) हो। फिर जिन चीजों की औसत निकाली जाती है, उनके सम्बन्ध में भी एक कठिनाई उत्पन्न होती है। अधिकांश सूचक-अंक थोक मूल्यों के आधार पर बनते हैं। क्योंकि थोक मूल्यों का सज्ज करना अपेक्षाकृत सरल होता है। परन्तु साधारण उपभोक्ता फुटकर मूल्यों पर वस्तु खरीदते हैं। इसलिये यदि सूचक-अंक मुद्रा की खरीदने की शक्ति में परिवर्तन दिखलाना चाहते हैं, तो वे फुटकर मूल्यों के आधार पर बनाये जाने चाहिये, थोक मूल्य पर नहीं। इधर हाल में यह प्रयत्न किया जा रहा है कि सूचक-अंक फुटकर-मूल्यों के आधार पर बन सकें। इन्हें रहन-सहन के खर्च सम्बन्धी सूचक-अंक (cost of living index numbers) कहा जाता है। 'वजन' देने में भी कुछ कठिनाइया होती हैं। राष्ट्रीय उपभोग में किसी वस्तु का महत्व अथवा वजन निर्दिष्ट करना आसान नहीं होता। मजदूर पेशा लोगों के आय-व्यय विवरण में भोजन सम्बन्धी वस्तुओं पर किये गये खर्च की प्रधानता होती है। धनी लोगों के खर्च में भोजन सम्बन्धी खर्च की

इनकी प्रधानता नहीं रहती। अमेरिका में मोटरकारों को जो वजन दिया जायगा, वह भारत की अपेक्षा भिन्न रहेगा। फिर राष्ट्रीय उपभोग में किसी बाल में किसी वस्तु का महत्व अन्य वस्तुओं के मूल्य घटने या बढ़ने के कारण घट बढ़ सकता है। इनलिप्पे वस्तुओं में हमें परिवर्तन करना पड़ना है।

उचित वस्तुओं का चुनाव करना भी काफी कठिन काम है। इस सम्बन्ध में आवश्यक यह है कि ऐसी वस्तुएँ चुनी जायँ जो किसी वर्ग के लोगों की मुद्रा खरीदने की शक्ति का प्रतिनिधित्व करती हों। विभिन्न वर्ग के लोग विभिन्न प्रकार की वस्तुएँ चाहते हैं। यदि मोटरकार और पेट्रोल की कीमत में परिवर्तन हो, तो उनका प्रभाव धनी वर्ग की मुद्रा खरीदने की शक्ति पर काफी पड़ेगा, परन्तु गरीब वर्ग की मुद्रा खरीदने की शक्ति पर कोई प्रभाव नहीं पड़ेगा। एक ही वर्ग में ऐसा पायद ही नहीं होता है। अब दो व्यक्ति अपनी आय को एक प्रकार की वस्तुओं पर एक ही अनुपात में खर्च करेंगे। मान और मछली के दामों में परिवर्तन होने से सामान्य और सामान्य लोगो की मुद्रा खरीदने की शक्ति पर एक ही अनुपात में प्रभाव नहीं पड़ेगा, यद्यपि वे एक ही वर्ग के हों। वास्तव में हमें प्रत्येक व्यक्ति अथवा कुटुम्ब के लिये रहन-सहन के खर्च के अलग-अलग सूचक-अंक तैयार करने चाहिये। प्रथा, रचि तथा आचार की भिन्नता के अनुसार एक ही वर्ग के विभिन्न कुटुम्ब विभिन्न प्रकार की वस्तुओं पर अपनी आय खर्च करते हैं। फिर उचित वस्तुओं का चुनाव करने पर भी इस बात का भरोसा नहीं है कि एक निश्चित समय बीतने पर उनके गुणों में परिवर्तन न होगा। "यदि आप घम या मोटर लारी में बही जाते हैं और लगानार बैठने को मौट मिल जाती है, तो वह एक बात हुई और यदि सदा रहना पड़ता है अथवा बार-बार मौट बदलनी पड़नी है, तो वह दूसरी बात हुई।" निराशा तो दोनों हालतों में एक-सा देना पड़ता है, परन्तु दोनों परिस्थितियों में अन्तर हो जाता है। सन् १९२० में एक फोर्ड कार की जो कीमत थी, सन् १९३५ में भी एक फोर्ड कार की वही कीमत हो सकती है। कीमत की दृष्टि से मुद्रा के मूल्य में परिवर्तन नहीं हुआ है। परन्तु यदि सन् १९३५ के माडल में बर्द प्रकार की उपरि की गई है, नई सुविधाएँ रखी गई हैं, जिनकी सन् १९२० में वस्तुता नहीं थी या सकती थी, तो सन् १९३५ का माडल खरीदनेवाले को अपनी मुद्रा का बड़ी अच्छा मूल्य मिलेगा और यह बात सूचक-अंक से नहीं मापन होगी।

एक अन्य कठिनाई यह हो सकती है कि लोग आधार-बाल के बाद के समय में अन्य प्रकार की वस्तुएँ भी खरीद सकते हैं। दो बालों के बीच में बाजार में नई वस्तुएँ आ सकती हैं। कुछ पुरानी वस्तुओं का लोग उपभोग करना छोड़ सकते हैं। पिछली पीढ़ी चाय का उपभोग नहीं आती थी, परन्तु उसकी बार की पीढ़ी के लोग सबरे चाय पीने के आदी हो गये हैं। एक कुटुम्ब जो पहले गूद पी खाता था, अब केवल वनस्पति पी खाने को आचार है। इसलिये जो सूचक-अंक पहले काल की वस्तुओं की कीमतों की औसत के आधार

पर बनाये गये हैं, वे दूसरे काल में मुद्रा के मूल्य में होनेवाले परिवर्तनों का विवरण सही तरीके से न कर पावेंगे । इस कठिनाई को हल करने के लिये मार्शल ने 'शृंखलाबद्ध सूचक अंकों' (chain index numbers) की रीति का सुझाव रखा था । "इस रीति के अनुसार सन् १९०० और सन् १९०१ के मूल्य सतह की उन वस्तुओं के आधार पर तुलना की जायगी, जो दोनों वर्षों में प्रायः प्राप्य थी । सन् १९०१ में जो नई वस्तुएं आईं, उन्हें छोड़ दिया जायगा । तब उस मूल्य सतह की तुलना सन् १९०२ के मूल्य-सतह के साथ की जायगी । इसमें सन् १९०१ की नई वस्तुएं शामिल कर ली जायगी, पर सन् १९०२ की नई वस्तुएं छोड़ दी जायगी । इसी प्रकार तुलना का क्रम चलेगा ।" परन्तु इस रीति में हमारी कठिनाइयां हल नहीं होती, वे केवल टल जाती हैं । उदाहरण के लिये हम यह नहीं जानते कि किसी वस्तु के छोड़ देने से अथवा किसी नई वस्तु के उपयोग से हम कहाँ तक नुकसान अथवा लाभ में रहते हैं । फिर लम्बे कालों में मुद्रा के मूल्य में होनेवाले परिवर्तनों में तुलना करने से अधिक लाभ भी नहीं होता ।

इसलिये सूचक-अंक मुद्रा के मूल्य में होनेवाले परिवर्तनों के केवल निकट लक्षण बतला सकते हैं । जिन दो कालों की तुलना की जाती है, यदि उनके बीच का समय अधिक न हो तो सूचक-अंक बनाने के सम्बन्ध में जो कठिनाइयां और श्रुटियां होती हैं, उनका महत्व अधिक नहीं होता । परन्तु जब बीच का समय अधिक होता है, तब कठिनाइयां भी बढ़ी, हो जाती हैं और उन्हें हल करना असम्भव हो जाता है । चूँकि आदतें अपेक्षाकृत बर्ध-हुई होती हैं, इसलिये जिन आवश्यक वस्तुओं पर हम खर्च करते हैं, उनमें भी प्रति वर्ष बहुत कम परिवर्तन होता है, विशेषकर प्रधान वस्तुओं में बहुत कम परिवर्तन होता है । जिन दो कालों में तुलना की जाती है, यदि उनके बीच का समय कम या थोड़ा-सा होता है, तो नई वस्तुओं के आने से और पुरानी वस्तुओं की किस्मों में परिवर्तन होने से रहन-सहन के खर्च पर जल्दी और विशेष प्रभाव नहीं पड़ता । इसके फलस्वरूप अल्पकालों में मुद्रा खरीदने की शक्ति में परिवर्तन होते हैं । उन्हें सूचक-अंकों द्वारा काफी निकट तक मापा जा सकता है ।

सूचक-अंकों के उद्देश्य और प्रकार (Purposes and Kinds of Index Numbers)—जिस उद्देश्य से सूचक-अंक बनाये जाते हैं, उनके लिये यह आवश्यक है कि वे ठीक-तौर से बनाये जाय । वस्तुओं का चुनाव तथा विभिन्न वस्तुओं को जो बजान दिया जाता है, वह तथा इस सम्बन्ध में अन्य सब बातें उस उद्देश्य पर निर्भर रहती हैं, जिसके लिये सूचक-अंक बनाये जाने हैं । उदाहरण के लिये जो सूचक-अंक मुद्रा की खरीदने की शक्ति जानने के लिये बनाया जाता है, वह उस सूचक-अंक से भिन्न होगा, जो रहन-सहन का खर्च मापने के लिये बनाया जायगा । इसलिये हमें सूचक-अंकों के उद्देश्यों और प्रकारों पर भी ध्यान रखना चाहिये ।

एक सूचक-अंक का उद्देश्य मुद्रा की सब प्रकार की खरीदने की शक्ति मापना हो

मजदूरी है। उसमें वे वस्तुएँ शामिल होनी चाहियें, जिनका उपयोग अन्तिम रूप में होगा। ऐसा व्यापक सूचक-अंक बनाने का अभी तक विविध प्रकार के सूचक-अंक प्रयत्न नहीं किया गया है, क्योंकि इन कार्यों में कई प्रकार की कठिनाइयाँ और गूँथियाँ घुमी रहती हैं। फिर भी मि० कार्ल स्नाइडर (Carl Snider) ने एक काफी व्यापक सूचक-अंक बनाया था। इसमें उन्होंने चार प्रकार के मूल्य मन्तव्यो का सम्मिश्रण किया था, अर्थात् घोक मूल्य, मजदूरी, रहन-सहन का खर्च और लगान। इसका नाम उन्होंने 'व्यापक मूल्य मन्तव्यो का सूचक-अंक' रखा था। इसमें मजदूरवर्ग के रहन-सहन के खर्च में होनेवाले परिवर्तनों को मापने के लिये सूचक अंक तैयार किये जा सकते हैं। कुछ उद्योगों में वस्तु मूल्यानुसार मजदूरी दी जाती है, जिसमें वह रहन-सहन के खर्च के एक निश्चित अनुपात में रह सके। इस उद्देश्य से कई देशों में रहन-सहन के खर्च के सूचक-अंक बनाए जाते हैं। तीसरे हम एक 'बेमाई का मान' ('earning standard') बना सकते हैं जिसके अनुसार यह हिसाब लगा सकते हैं कि सब मजदूर प्रति पड़ा मुद्रा के रूप में कितनी मजदूरी प्राप्त करते हैं। चौथा हम एक 'घोक मान' (wholesale standard) बना सकते हैं जैसा कि 'गार्बेक' (Sauerbeck) अथवा इकोनॉमिस्ट (economist) ने बनाया है। इसमें बच्चे, माद, गाने की धीजें तथा अपवने माल के मूल्य शामिल रहते हैं। अन्त में मूल्य-मन्तव्यो को दृढ़ और टिकाऊ बनाने के लिये एक बोष्टक-मान (tabular standard) बनाया जाता है, जिसमें मुख्य-मुख्य वस्तुओं के घोक मूल्य शामिल किये जाते हैं।

मुद्रा का मूल्य बढ़ना और घटना (Appreciation and Deprecation of Money)—जब मुद्रा का मूल्य बढ़ता है, तब सब वस्तुओं का मूल्य-मन्तव्यो गिरता है। जब मुद्रा का मूल्य घटता है, तब सब वस्तुओं का मूल्य-मन्तव्यो ऊँचा उठता है। इसलिये जब मुद्रा का मूल्य बढ़ता है, तब सूचक-अंक नीचे गिरते हैं और जब मुद्रा का मूल्य गिरता है, तब सूचक-अंक ऊपर उठते हैं।

मुद्रा का विस्तार और संकुचन (Inflation and Deflation)—मुद्रा के विस्तार और संकुचन के लिये कई विद्वान् स्वीति और अस्वीति शब्दों का उपयोग भी करते हैं। परन्तु शब्द जो भी उपयोग किये जाय, उनके टीक अर्थों के बारे में विद्वानों का मतभेद है। मुद्रा की स्वीति तब होती है "जब कभी मुद्रा की पूर्ति तथा खर्चों द्वारा चलनेवाले बैंक जमा जिनके 'जमा मुद्रा' भी कहते हैं, विनिमय के साधन की मांग में अधिक बढ़ जाती है, जिसमें आम वस्तुओं का मूल्य-मन्तव्यो बढ़ जाता है।" परन्तु विनिमय के साधन की मांग कितनी है, यह हम कैसे जानेंगे? मांग तथा 'व्यवसाय की आवश्यकताएँ'

हमें इस प्रश्न को समझने में अधिक सहायता नहीं देती। व्यवसाय की आवश्यकताओं के सम्बन्ध में अलग-अलग लोगों के अलग-अलग विचार होने हैं। केवल एक तरीका है, जिससे हम यह जान सकते हैं कि मुद्रा की पूर्ति व्यवसाय की आवश्यकताओं से अधिक बड़ी है या नहीं। वह तरीका यह है कि हमें यह देखना चाहिये कि मूल्य-सतह बढ़ा है अथवा नहीं। परन्तु यह भी समभव है कि मुद्रा में जो बढ़ती होती है, वह सबकी सब स्फीति के कारण न हो। उत्पादन के खर्च की औसत सतह बढ़ने से जब मूल्य में वृद्धि होती है, तब उस वृद्धि का कारण मुद्रा-स्फीति नहीं माना जा सकता। फिर, जैसा कई लेखकों ने बतलाया है, मूल्यों में बिना वृद्धि हुए भी मुद्रा-स्फीति हो सकती है। जब उत्पादन-खर्च कम होता है और कीमतें स्थिर रखी जाती हैं (जैसा कि अमेरिका में मन् १९२४-२९ में हुआ था) तब देश में मुद्रा स्फीति के सब लक्षण प्रकट हो सकते हैं। इस परिस्थिति को कीन्स ने 'लाभ-स्फीति' (profit-inflation) कहा है और उसने इसे वस्तु-स्फीति (commodity inflation) अर्थात् कीमतों की वृद्धि में बिल्कुल भिन्न माना है।

प्रोफेसर पिगू ने "युद्धजनित स्फीति के प्रकार" नामक लेख में लिखा था कि "जब मुद्रा की आय का अनुपात उपार्जन सम्बन्धी कार्यों से वही अधिक बढ जाता है, तब मुद्रा-स्फीति की स्थिति पैदा हो जाती है।" जब मुद्रा की पूर्ति बढ़ेगी तो व्याज की दर घटेगी, जिससे पूँजी का उपयोग अधिक होगा। जब देश में पूँजी का उपयोग बढ़ेगा तब उत्पादन के साधनों का उपयोग भी अधिक मात्रा में होगा। यह उपयोग तब तक बढ़ता रहेगा, जब तक बँकार पड़े हुए साधन भी काम में न लग जायेंगे। जब काम बढ़ेगा अर्थात् उपार्जन सम्बन्धी कार्यों में वृद्धि होगी तब वस्तुओं और सेवाओं की मात्रा में वृद्धि होगी। इसलिये मुद्रा की आय में जो वृद्धि होगी उसका सतुलन वस्तुओं और सेवाओं में होनेवाली वृद्धि से हो जायगा। जब पूर्ण कार्यशीलता (full employment) की स्थिति आ जायगी, तब मुद्रा की पूर्ति में वृद्धि होने से भी मुद्रा की आय तो बढ़ेगी, परन्तु न तो कार्यशीलता में अब कोई वृद्धि होगी, न उपार्जन सम्बन्धी कामों में और न वस्तुओं के उत्पादन में। तब उत्पादित वस्तुओं का मूल्य-सतह ऊपर बढ़ने लगेगा और सच्ची मुद्रा-स्फीति आरम्भ हो जायगी।

जब किसी बड़े युद्ध का खर्च जुटाना पड़ता है, तब इस प्रकार की मुद्रा-स्फीति उत्पन्न होती है। युद्धकाल में कार्यशीलता अथवा कार्य-हस्तों की मात्रा में वृद्धि होती है और उनके कारण लोगों की मुद्रा-आय भी बढ़ती है। इसलिये युद्धकाल में और उसके बाद के काल में मुद्रा-स्फीति की परिस्थितिया उत्पन्न होती हैं। इस प्रकार की स्फीति दो तरह से हो सकती है। पहला उत्पादन कम होने से यदि मूल्य बढ़ने हैं और मूल्यों में वृद्धि होने के कारण

यदि मजदूरी की दर भी बढ़नी है, तो उनके फलस्वरूप मुद्रा-स्फीति होगी। हमारे यदि सरकार को मुद्रा का खर्च चलाने के लिये करो और ऋणों के रूप में जनता से बाकी रक्कम नहीं मिलता, तो वह नई मुद्रा बनाने के लिये बाध्य होगी। इसमें लोगों की मुद्रा-आय बढ़ेगी और साथ ही मुद्रा-स्फीति भी होगी।

मूल्य-मतलब में परिवर्तनों के परिणाम^१ (Effects of Changes in the Price-Level)—मुद्रा के मूल्य में होनेवाले परिवर्तनों का यदि प्रत्येक व्यक्ति पर एक-सा प्रभाव पड़ता तो उसमें बहुत बड़ी कठिनाई न होती। परन्तु वास्तव में मूल्यों के परिवर्तन का विभिन्न वर्गों पर अलग-अलग प्रभाव पड़ता है। कीमतों में होनेवाले परिवर्तनों का प्रभाव मनुष्य पर मजदूर, व्यवसायी, हिस्से और ऋण-यन्त्रों के स्वामी, कर्जदार साहूकार कर्जदारों इत्यादि के रूप में पड़ता है और प्रत्येक रूप में उस पर भिन्न-भिन्न प्रकार का प्रभाव पड़ सकता है। फिर कीमतों की घटी-बढ़ी का प्रभाव सम्पत्ति के उत्पादन और वितरण पर कई प्रकार से पड़ता है तथा उत्पादन और वितरण पर प्रायः परस्पर विरोधी प्रभाव पड़ता है।

मूल्यों में परिवर्तन और सम्पत्ति का वितरण (Changes in Prices and Distribution of Wealth)—आज की दुनिया में प्रायः प्रत्येक मनुष्य या तो साहूकार है या कर्जदार और प्रत्येक रूप में उस पर अलग-अलग प्रभाव पड़ते हैं। अब कीमतें बढ़नी हैं, तब कर्जदारों को लाभ होता है और साहूकारों को हानि होती है। जब कीमतें बढ़ती हैं, तब मुद्रा की खरीदने की शक्ति कम हो जाती है। इसलिये यद्यपि साहूकारों को कर्जदार उनकी ही रकम लौटाते हैं, पर वस्तुओं के रूप में वे कम लौटाते हैं। इसके विपरीत, जब कीमतें गिरती हैं, तब कर्जदार नुकसान में रहते हैं और साहूकार लाभ में। कर्जदार साहूकारों को तो उनकी ही रकम लौटाते हैं, पर वस्तुओं के रूप में वे अधिक लौटाते हैं, क्योंकि अब मुद्रा अधिक वस्तुएँ खरीद सकती है। इसलिये जिस काल में कीमतें बढ़नी हैं, उस काल में बचन करनेवाला और लाभ पर पूँजी लगानेवाला वर्ग हानि में रहता है, परन्तु जब कीमतें गिरती हैं, तब यह वर्ग लाभ में रहता है। बढ़ती हुई कीमतों के काल में न केवल लोगों की बचत का मूल्य कम हो जाता है, परन्तु वह विश्वमनीय बनावरण नष्ट हो जाता है, जिनके रहने से लोगों में बचन करने की इच्छा होती है।

इसी प्रकार कोई आदमी मजदूर-पेसा हो सकता है अथवा व्यवसायी। यह तो सभी लोगों का अनुभव है कि जिस काल में कीमतें बढ़ने लगती हैं, उस काल में मजदूरी की दर कीमतों के बराबर नहीं बढ़ती। इसलिये मूल्य वृद्धि के काल में मजदूरी की खरीदने की शक्ति कम हो जाती है और वह समय मजदूरवर्ग के लिये बड़ा कठिन समय होता

१ इस विषय पर बीन्स ने अपने 'A Tract on Monetary Reform' Chapter 1 में बहुत सुन्दर विवेचना की है।

है। इनके विरुद्ध जब कीमतें गिरती हैं, तब मजदूरी की दर उतनी नहीं गिरती और मजदूरवर्ग उसका लाभ उठाता है।

परन्तु इस तन्वीर का दूसरा पहलू भी है। मूल्य वृद्धि के काल में उत्पादक अच्छा मुनाफा उठाते हैं और अधिक लोगों को काम पर लगाते हैं। इसलिये ऐसे समय में यद्यपि मजदूरी की खरीदने की शक्ति कम हो जाती है, परन्तु मजदूर वर्ग को काम अधिक मिलता है। परन्तु जब कीमतें गिरती हैं, तब उत्पादकों को हानि होती है और वे उत्पादन कम कर देते हैं तथा कम लोगों को काम देते हैं। इसमें बहुत से मजदूर बेकार हो जाते हैं। इस प्रकार यद्यपि वास्तविक मजदूरी की दर बढ़ती है, परन्तु बेकारी बढ़ने के कारण मजदूरी में प्राप्त मुद्रा की मात्रा कम हो जाती है। परन्तु बढ़ती हुई कीमतों के काल में उत्पादकों को लाभ होता है और गिरती हुई कीमतों के काल में उन्हें हानि होती है। उनके लाभ के तीन कारण होते हैं। एक तो वे अधिकतर बज्रदार होते हैं और मूल्य-वृद्धि के समय बज्रदारों को लाभ होता है। दूसरे, वे कच्चे माल तथा अन्य सामान पुरानी और कम कीमतों पर खरीदते हैं और अपने माल को उचीं दरों पर बेचते हैं। तीसरे, उनके लागत स्वर्च में मजदूरी तथा अन्य बंध हुए स्वर्च उतने नहीं बढ़त, जितनी कीमतें बढ़ती हैं। फल यह होता है कि उनके लाभ की मात्रा बढ़ जाती है, वे अपना उत्पादन कार्य अधिक बढ़ाते हैं तथा अधिक लोगों को काम देते हैं। जब कीमतें गिरती हैं तब इसका उलटा होता है। तब उन्हें लाभ की जगह हानि होती है। वे उत्पादन कम कर देते हैं, जिससे बेकारी फैलती है। इस प्रकार मूल्य वृद्धि के काल में उन लोगों का लाभ होता है, जिनकी आय व्यवसायियों के मुनाफे परिवर्तनशील होती है। परन्तु जिन लोगों की आय बरी हुई रहती है, उनको हानि होती है। वेतन अथवा मजदूरी पानेवाले लोग, व्याज कमानेवाले, तथा लाभ के लिये पूँजी लगानेवाले इस श्रेणी में आते हैं।

उत्पादन पर मूल्य परिवर्तन का प्रभाव (Effect of Price Changes on Production)—मूल्य वृद्धि काल में कीमतों में जो परिवर्तन होते हैं, उनसे व्यवसाय-जगत में खरे और अनिश्चिन्ता बढ़ जाती है। इससे उत्पादन कार्यों में बाधा पड़ती है। खरे बढ़ने का अर्थ यह होता है कि जो लोग खरता उठाते हैं, वे समाज में मुनाफा के रूप में अधिक कर या लाभ वसूल करेंगे। परन्तु यदि कीमतें स्थिर रहती हैं, तो खरे भी कम रहेंगे और तब खरता उठाने की कीमत या फीस भी कम रहेंगी। फिर मूल्य वृद्धि-काल में व्यवसाय को अनावश्यक उलझना मिलती है। व्यवसायी बहुत अधिक लाभ पैदा करते हैं। वे उत्पादन में अधिक पूँजी लगाने हैं और उत्पादन के माधन भी अधिक मात्रा में बनाते हैं। अन्त में बाजार में माल की मात्रा इतनी अधिक बढ़ जाती है कि उसे लाभ पर बेचना सम्भव नहीं होता। तब व्यवसायियों को नुकसान होने लगता

हैं और वे उत्पादन कम करने लगते हैं। तब कीमत गिरने लगती है और बेकारी फैलती है। इस प्रकार मूल्य-वृद्धि काट में उत्पादन की अनावश्यक उत्तेजना मिलती है और गिरने द्वारा मूल्य के काट में व्यवसायों का अनावश्यक मर्दी का सामना करना पड़ता है।

मूल्य-परिवर्तन, कर और सार्वजनिक ऋण (Price changes, Taxation and Public Debt)—मूल्य-वृद्धि काट में कर-दानाग्रा का लाभ होता है, क्योंकि काट उन्हे कर के रूप में कुछ अधिक रकमा भेंट ही देता पड़ परन्तु बन्धुग्रा के रूप में उन्हे पट्ट की अपेक्षा कम देना पड़ता है। आय-कर दानाग्रा का भी लाभ होता है क्योंकि कर में वृद्धि रकमा दत्त है उसका मूल्य उस आय में कम है जो उन्हे पट्टे बर्माई थी। भूमि-कर में भी कमी आती है क्योंकि जा-गाय कर दत्त है, वे अथ बन्धुग्रा के मूल्य में कम दत्त है। कर के क्षेत्र में इस प्रकार की असमानताग्रा के कई उदाहरण दिये जा सकते हैं। इसके गिरा बढ़ती हुई कीमतों दानी और विदानी दाना प्रकार के सार्वजनिक ऋणों का वास्तविक भार कम कर देती हैं और गिरती हुई कीमतों उनका भार बढ़ा देती हैं।

मूल्य-परिवर्तन के सामाजिक परिणाम (Social Consequences of Price-changes)—अभी तक हम आर्थिक परिणामों पर विचार करने रहे हैं। परन्तु सामाजिक परिणामों का महत्वपूर्ण नहीं है। अल्पकाल मूल्य के समय काली सामाजिक उपर-पुण्य होती है। वह महत्त्व का समय होता है। जब कीमतें बढ़ती हैं, तब मजदूरों के अपनी मजदूरी बढ़ाने का प्रयत्न करने हैं, क्योंकि उनका रहन-सहन का खर्च बढ़ जाता है। इसके फलस्वरूप मूल्य-वृद्धि के काट में प्रायः हड़तालें होती रहती हैं। जब कीमतें गिरती हैं, तब उत्पादक मजदूरों की महत्त्व की नीचे गिराता चाहते हैं। यह मजदूरों और उद्योगपतियों के बीच मध्य का दृष्टि कारण होता है। प्रायः मजदूरों और मालिकों में युग मध्य होता है। बकारी में समाज में महत्त्व और मध्य उत्पन्न होता है और बढ़ता है। बढ़ती हुई कीमतों के समय मजदूर हड़ताल करते हैं और घटती हुई कीमतों के समय उत्पादन हड़ताल करने हैं।

अन्त में हम यह कह सकते हैं कि घटती हुई कीमतों तथा बढ़ती हुई कीमतों दोनों के समय हानिकारक हैं। मुद्रा स्थिति में पूँजी लगानेवालों तथा मजदूर दोनों की वास्तविक आय घटती है। और ये दोनों समाज के प्रधान वर्ग हैं। वह उत्पादन कार्यों को अस्वा-स्थकर रूपों में बढ़ाता है, जिससे जन्दी महत्त्व उत्पन्न होता है। मुद्रा मनुष्य में उत्पादकों को हानि होती है और उत्पादन कार्यों पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ता है। उससे बेकारी बढ़ती है और उसके सामाजिक और आर्थिक प्रभाव बहुत हानिकारक तथा दुःखदायक होते हैं। यदि मूल्य-मनहूँ स्थिर रह तो ये दोनों बुराइयाँ दूर रहीं जा सकती हैं। उद्योग में भी मालिकों और मजदूरों में अच्छे सम्बन्ध बने रहेंगे। इसलिये सबसे अच्छा यह होगा कि मुद्रा के मूल्य में अनावश्यक परिवर्तन न हों।^१

^१ इस सम्बन्ध में अधिक विवेचना के लिये ४६वा अध्याय देखिये।

तैत्तिरीयसंवा अध्याय

मुद्रा का मूल्य तथा परिमाण सिद्धान्त

(*The Value of Money and the Quantity Theory*)

मुद्रा का मूल्य उसी प्रकार निश्चित होता है, जिस तरह किसी भी अन्य वस्तु का । अर्थात् मुद्रा का मूल्य उसकी माग और पूर्ति के आधार पर निश्चित होता है । जिस प्रकार किसी भी वस्तु का मूल्य माग और पूर्ति के सिद्धान्त के अनुसार निश्चित होता है, उसी प्रकार मुद्रा की इकाइयों का मूल्य भी उसी सिद्धान्त के अनुसार निश्चित हो सकता है । परन्तु मुद्रा में माग के पक्ष में तथा पूर्ति के पक्ष में कुछ ऐसी विशेषताएँ हैं, जिनके कारण मुद्रा के मूल्य का सिद्धान्त अपना एक वर्ग बना लेता है । हम यहाँ उन विशेषताओं पर विचार करेंगे ।

मुद्रा का मूल्य उसकी माग तथा पूर्ति के आधार पर निश्चित होता है । इसलिये मुद्रा की माग और पूर्ति की व्याख्या करनी आवश्यक है । लोग मुद्रा की माग क्यों करते हैं ? मुद्रा विनिमय का माध्यम है और लोगों को जब कभी बिक्री के लिये आई हुई वस्तुओं की मात्रा के विनिमय करने की आवश्यकता पड़ती है, तब वे मुद्रा की माग करते हैं । इसलिये वस्तुओं की जो मात्रा बिक्री के लिये आधार पर मुद्रा की आती है, उसके आधार पर मुद्रा की माग की जाती है । परन्तु मांग होती है । जो वस्तुएँ स्वयं उत्पादकों द्वारा उपभोग की जाती हैं (जैसे किमान स्वयं उपज के एक भाग का उपभोग करते हैं) वे

मुद्रा की माग नहीं बढ़ाती । इसलिये मुद्रा की वह कुल मात्रा जो बिक्री के लिये आई हुई वस्तुओं के खरीदने के उपयोग में आती है, मुद्रा की पूर्ति कहलाती है । इसलिये जो मुद्रा संचित करके रखी जाती है और जिसका उपयोग वस्तुओं के खरीदने में नहीं होता, उस पर हम यहाँ विचार नहीं करेंगे । मुद्रा की पूर्ति सिक्कों, कागज के नोटों तथा बैंकों की जमा से भिन्न होती है । मुद्रा के प्रत्येक टुकड़े अथवा इकाई का एक निश्चित काल में वस्तुओं के खरीदने में कई बार उपयोग किया जा सकता है । वस्तुओं के खरीदने में प्रत्येक सिक्के का जितनी बार उपयोग किया जाता है, उसमें से प्रत्येक बार वह मुद्रा की पूर्ति बढ़ता है । एक निश्चित काल में औसत रूप से सिक्के जितनी बार उपयोग किये जाते हैं, उसे मुद्रा के चलन का वेग (*velocity of circulation of money*) कहते हैं । इसलिये चलन में जो मुद्रा है (इसमें सिक्के,

बागज के नोट तथा बैंकों का जमा भी शामिल है) उसकी कुल मात्रा में उसके औसत चलन का गुणा करने से जो गुणनफल प्राप्त होगा, वह मुद्रा की पूर्ति होगा। यह मुद्रा की पहिली विशेषता है। जब मुद्रा की विभिन्न इकाइयों के चलन का वेग बढ़ेगा तो उसकी पूर्ति भी बढ़ जावेगी। परन्तु यदि आलू और जूने एक व्यक्ति से दूसरे व्यक्ति के पास पहिले की अपेक्षा अधिक जाने लगें तो यह नहीं कहा जा सकता कि उनकी पूर्ति बढ़ गई।

ये दो बातें अर्थात् मुद्रा की माग और पूर्ति उसका मूल्य अर्थात् मूल्य-मतह निश्चित करती हैं। परन्तु अन्य किसी भी वस्तु के सम्बन्ध में भी ऐसा ही होता है। लेकिन मुद्रा

तथा अन्य वस्तुओं के बीच में एक महत्वपूर्ण अन्तर है। मुद्रा मुद्रा की माग की लोच की माग की लोच साम्य (unity) के बराबर होती है। साम्य के बराबर होती है परन्तु अन्य वस्तुओं की माग की लोच साम्य के बराबर होनी आवश्यक नहीं है। इसके दो कारण हैं। पहिला यह कि एक निश्चित काल में मुद्रा की माग लगभग स्थिर रहती है। किसी काल में माल की जो मात्रा बित्री के लिये आती है, वह उत्पादन की कुल मात्रा पर निर्भर होती है। उत्पादन की कुल मात्रा उत्पादन के साधनों की दक्षता, सगठन इत्यादि पर निर्भर करती है, मुद्रा के मूल्य पर नहीं। इसलिये जब मुद्रा की पूर्ति बढ़ती है, तब यह आवश्यक नहीं है कि उत्पादन की मात्रा तथा बित्री पर आनेवाले माल की भी मात्रा बढ़े। चूँकि किसी निश्चित काल में मुद्रा की माग (अर्थात् बित्री के लिये माल की मात्रा) वही रहती है, इसलिये चलन की मुद्रा की मात्रा दुगुनी होने पर मूल्य-मतह भी दुगुनी हो जावेगी। दूसरे शब्दों में मुद्रा का मूल्य ठीक आधा हो जायगा। दूसरे मुद्रा के चलन का वेग लोगों की आदतों तथा व्यवसाय के तरीकों पर निर्भर होता है। इसलिये किसी निश्चित काल में वह स्थिर रहने की प्रवृत्ति दिखलाता है। इसलिये मुद्रा की मात्रा में जो परिवर्तन होंगे, ठीक उसी अनुपात में मूल्य मतह में भी परिवर्तन होंगे। दूसरे शब्दों में मुद्रा की माग की लोच साम्य के बराबर होती है। परन्तु जब (मान लो) सन्तरो की पूर्ति दुगुनी हो जाती है, तब उनका मूल्य पहिले की अपेक्षा आधा नहीं हो जायगा और लोग पहिले की अपेक्षा सन्तरो की खरीद दुगुनी नहीं कर देंगे।

यही मुद्रा का प्रसिद्ध परिमाण सिद्धान्त है। मूल रूप में इस सिद्धान्त को इस प्रकार कहेंगे कि यदि बित्री के लिये आये हुए माल की मात्रा स्थिर रहे अर्थात् यदि मुद्रा की माग स्थिर रहे तो मूल्य-मतह में चलन के अन्तर्गत मुद्रा की मात्रा के सीधे अनुपात में परिवर्तन होता है। अर्थात् जैसा परिवर्तन मुद्रा की मात्रा में होगा, वैसा मूल्य-मतह में होगा। मुद्रा का अर्थ केवल सिरके और बागजी नोट है। इस सिद्धान्त के बनाने में मुद्रा-चलन के वेग का भी ध्यान रखा गया था कि एक निश्चित काल में एक मिक्के का लेन-देन में कितनी बार उपयोग होता है। इसे हम बीजगणित के समीकरण के रूप में भी कह सकते हैं। यदि मूल्य मतह P है और मुद्रा की मात्रा M है तथा उसके चलन का वेग V है एवं

व्यवसाय की मात्रा ट है, तो मुद्रा की मात्रा म तथा उसके चलन के वेग व में व्यवसाय की मात्रा ट का भाग देने से मूल्य सतह प मालूम हो जायगा। अर्थात्

$$प = \frac{म \times व}{ट} \text{ होगा।}$$

परन्तु जब यह सिद्धान्त बना, तब यह भी देखा गया कि उन्नतिशील देशों में माल की खरीद म माल का उपयोग किया जाता है। तब इस सिद्धान्त में परिवर्तन किया गया और उसमें जमा की मात्रा तथा उसके चलन के वेग का भी समावेश किया गया, तब फिशर* इस सिद्धान्त को बीजगणित के समीकरण के रूप में इस प्रकार रखा।

$$प = \frac{म \times व + म' \times व'}{ट}$$

प मूल्य-सतह बनलाता है। म चलन के अन्तर्गत मुद्रा बतलाता है। इसमें सिक्के और कागजी नोट शामिल हैं। परन्तु बैंको के सुरक्षित कोष तथा अन्य प्रकार की संचित मुद्रा शामिल नहीं हैं। व मुद्रा के चलन का वेग बतलाता है। म' बैंक-जमा की वह मात्रा है जो चेक द्वारा निकाली जा सकती है। व' बैंक-जमा के चलन का वेग है। किसी एक काल में बैंको द्वारा निकाली जानेवाली कुल जमा की मात्रा में बैंको द्वारा दी गई कुल मात्रा का भाग देने से व' प्राप्त होता है। ट में सब प्रकार की वस्तुओं और सेवाओं के व्यवसाय की उस कुल मात्रा का बोध होता है, जो मुद्रा द्वारा बेची गई। किसी निश्चित काल में और साधारण परिस्थितियों में ट, व और व' स्थिर रहते हैं। वे मुद्रा की मात्रा पर निर्भर नहीं रहते। प अर्थात् मूल्य सतह में म और म' की मात्रा के ठीक सीधे अनुपात में परिवर्तन होता है।

इस समीकरण में दो बातें प्रधान हैं। पहिला यह कि प अर्थात् मूल्य-सतह में तब परिवर्तन होता है, जब मुद्रा की मात्रा में परिवर्तन होता है, नहीं तो नहीं होता। दूसरी यह कि मूल्य-सतह ठीक उसी अनुपात में बदलती है, जिसमें कि मुद्रा की मात्रा बदलती है। फिशर का मत है कि मुद्रा की जमा-रकम की मात्रा का सुरक्षित नकद जमा की मात्रा से लगभग एक स्थायी अनुपात में सम्बन्ध रहता है। चूँकि जमा की किसी भी समय नकद में परिवर्तन किया जा सकता है, इसलिये जमा बनाना इस बात पर निर्भर रहता है कि बैंको के पास सुरक्षित नकद रकम कितनी है। सुरक्षित नकद रकम का जमा के साथ अनुपात लगभग एक-सा या स्थायी होता है। म' का म अर्थात् कानून द्वारा मुद्रा के साथ एक स्थायी सम्बन्ध होता है। हम देख चुके हैं कि एक निश्चित समय में व और ट लगभग स्थायी रहते हैं। इसलिये म में परिवर्तन होने से मूल्य-सतह में भी सीधे उसी अनुपात में परिवर्तन होगा। फिशर इस बात को अस्वीकार नहीं करता कि मुद्रा की मात्रा में

परिवर्तन होने से मुद्रा के चलन के वेग में अथवा खरोद और पिन्को की मात्रा में भी परिवर्तन होंगे। परन्तु ऐसी परिस्थिति या तो अम्पायी होती है या अनाधारण। माधारण परिस्थितियों में दीर्घकाल में मुद्रा की मात्रा में परिवर्तन होने से मूल्य-स्तर में भी उनी अनुपात में परिवर्तन होंगे।

इन सिद्धान्त की एक प्रधान आलोचना यह है कि यह सिद्धान्त यह मान लेता है कि अन्य वस्तुएँ अम्पायी या एक-सी रहती हैं। परन्तु अन्य वस्तुएँ एक-सी नहीं रहती। लेकिन केवल इस तर्क के आधार पर इस सिद्धान्त को अस्वीकार करना उचित नहीं है कि अन्य वस्तुएँ भी बदल सकती हैं।

आलोचना

त्रिजने वैज्ञानिक सिद्धान्त हैं, वे सब इस अनुमान पर आधारित हैं कि अन्य सब बातें सपावन् रहती हैं। यदि हम यह सिद्ध कर दें कि मुद्रा की मात्रा अथवा मूल्य-स्तर में परिवर्तन होने से (समीकरण में केवल इन्हीं दो बातों में परिवर्तन होता है) अन्य वस्तुओं में अवश्य परिवर्तन होगा, तो हम परिमाण सिद्धान्त को श्रुतिपूर्ण कह सकते हैं। इसलिये यह देखना आवश्यक है कि क्या वास्तव में ऐसा होता है। फिशर के समीकरण में मुद्रा के चलन के वेग में तथा व्यवसाय की मात्रा पर मुद्रा की मात्रा तथा मूल्य-स्तर में परिवर्तन होने से कोई प्रभाव नहीं पड़ता। परन्तु वास्तविक जीवन में व और T दोनों M और P में स्वतन्त्र नहीं हैं। मुद्रा के चलन के वेग का मूल्य-स्तर में होने-वाले परिवर्तनों से निकट सम्बन्ध है। जिस काल में व्यवसाय तेजो पर होता है और कीमतें बढ़ती हैं, उस काल में चलन का वेग बढ़ जाता है और व्यावसायिक मशीन तथा गिरते मूल्यों के समय में चलन का वेग कम हो जाता है। फिर मुद्रा की मात्रा में होनेवाले परिवर्तनों का प्रभाव V पर भी पड़ता है। T अर्थात् व्यवसाय की मात्रा पर भी मूल्य-स्तर के परिवर्तनों का प्रभाव पड़ता है। व्यवसाय-चक्रों के हाल में जो अध्ययन हुए हैं, उनमें निश्चित रूप से यह पता चल जाता है कि उत्पादन की मात्रा निश्चित करने में कीमतों का बहुत बड़ा प्रभाव पड़ता है। मुद्रा की मात्रा भी समीकरण के अन्य अंशों में स्वतन्त्र नहीं है। व्यवसाय की मात्रा तथा मूल्य-स्तर में जो परिवर्तन होते हैं, कुछ हद तक उनका प्रभाव भी उस पर पड़ता है। फिशर का यह अनुमान कि M^1 का M से हमेशा एक-सा सम्बन्ध रहता है, आबडों के आधार पर सत्य नहीं ठहरता। M और M^1 में हमेशा एक-सा सम्बन्ध नहीं रहता। फिशर इन सब बातों को मानता है। लेकिन इन सबके लिये उनका जवाब यह है कि अन्य बातों अथवा अंशों में भी सब परिवर्तन अन्य कालों में अथवा परिवर्तन के कालों में होते हैं, जो कि अम्पायी होते हैं। दीर्घकाल में वे लगभग एक से अथवा सपावन् रहते हैं। लेकिन जैसा कि कीन्स ने कहा है, दीर्घकाल में तो हम सब मर भी सकते हैं। मुद्रा का जो सिद्धान्त व्यवसाय-चक्रों पर विचार नहीं करता, उसकी उपयोगिता के बारे में हम सख्त ही कल्पना कर सकते हैं।

दूसरे, यह कहा गया है कि मुद्रा की मात्रा में परिवर्तन का परिणाम केवल मूल्य-

सतह म आनुपातिक परिवर्तन नहीं होता, जैसा कि फिशर के समीकरण में बनलाया गया है। केवल कुछ विशिष्ट परिस्थितियों में मुद्रा की मात्रा दुगुनी होने से मूल्य-सतह दुगुना होगा। मापारणतः मुद्रा की मात्रा में परिवर्तन का प्रभाव “कई प्रकार की घाटाओं के रूप में होता है जिनका असर मूल्यों और उत्पादन पर पड़ता है, तथा वास्तविक भावनों का अपने हाथ में रखने की समाज की जो इच्छा होती है, उन पर भी उन घाटाओं का प्रभाव पड़ता है।” जब तक कुछ मापन बेकार रहते हैं, तब तक ऐसा होगा कि मुद्रा की मात्रा बढ़ने पर ये भावन उत्पादन में आ जायेंगे और संभव है कि कीमतें बिलकुल न बढ़ें। इसलिये मुद्रा की मात्रा और मूल्य-सतह में जो परिवर्तन होते हैं, उनमें हमें आनुपातिक सम्बन्ध नहीं होता।

तिसरे, मुद्रा की मात्रा में परिवर्तन का प्रभाव मूल्य सतह पर किन विधियों से पड़ता है, इस बात को अर्थात् उन विधियों को यह सिद्धान्त अच्छी तरह नहीं समझता। जिन भावों के द्वारा मूल्य-सतह निर्दिष्ट होता है, उनको अलग से जानने में यह हमारी सहायता नहीं करता। “मुद्रा सिद्धान्त को मूल समस्या केवल ऐसे समीकरण बनाना नहीं है, जो मौद्रिक वस्तुओं की मात्रा का सम्बन्ध उन व्यावसायिक वस्तुओं से बतलावे, जिनका व्यवसाय मुद्रा द्वारा होता है। उन सिद्धान्त का वास्तविक काम समस्या पर सब प्रकार से विचार करना है।” मुद्रा की मात्रा में होनेवाले परिवर्तनों का मूल्यों पर सीधा या प्रत्यक्ष प्रभाव नहीं पड़ता। पहिले उनका असर व्याज की दर पर पड़ता है और मूल्यों तथा उत्पादन पर व्याज-दर द्वारा प्रभाव पड़ता है।

परन्तु सबसे बड़ी आलोचना यह है कि फिशर का समीकरण मुद्रा की खरीदने की शक्ति नहीं मापता। वह मुद्रा द्वारा होनेवाले सब प्रकार के मोदी का औसत-मूल्य निर्दिष्ट करता है। ट में जितने प्रकार के व्यावसायिक लेन-देन हैं, उनमें से अधिकांश उद्योग, व्यवसाय और पूँजी सम्बन्धी हैं। जब कि मुद्रा की खरीदने की शक्ति से हमारा सकेन्द्र राष्ट्रीय उद्योग में खरीदे जानेवाले सामानों और सेवाओं में रहता है। इस प्रकार के मोदी फिशर के समीकरण में सम्मिलित कुल मोदी के बहुत थोड़े अंग होते हैं। इसलिये यह समीकरण मुद्रा की खरीदने की शक्ति नहीं मापता, बल्कि नकद मोदी का प्रमाण (cash-transactions standard) मापता है।

कुछ लेखकों ने इस सिद्धान्त को दूसरे रूप में रखा है। उनका मत है कि मुद्रा की मात्रा वस्तुओं की उस मात्रा पर निर्भर नहीं करती, जिसकी किसी मुद्रा में होगी। “बल्कि वह लोगों की मुद्रा रखने की इच्छा और योग्यता पर निर्भर करती है। यह उसी तरह

होना है, जिन तरह कि मकानों की मांग के सम्बन्ध में हम उन लोगों का विचार नहीं करते, जो कि मकान खरीदने हैं और फिर बेच देते हैं, अथवा उन्हें किराये पर उठाते हैं, स्वयं किराये पर लेकर उन्हें फिर किराये पर उठा देने हैं। बल्कि हम उन लोगों का विचार करते हैं, जो स्वयं मकानों में रहते हैं।" एक व्यक्ति अपनी आय का एक अंश या अनुपात या तो नकद रूप में अपने पास रखना चाहता है या बैंक-जमा के रूप में रखना चाहता है जिसमें कि वह अपना खर्च बचा सके और आवश्यकता पड़ने पर उसका उपयोग कर सके। इसी प्रकार एक व्यवसायी और एक उद्योगपति अपने हाथ में चालू खर्च के लिये कुछ रकम रखना चाहते हैं। इस प्रकार के कामों के लिये जो रकम रखी जाती है, उसकी कुल मात्रा मुद्रा की मांग होती है। मुद्रा की पूर्ति, सिकका की मात्रा, बाजार के मोटो और बैंकों के जमा में बनती है, उस मात्रा में नहीं, जो वास्तव में चलन में है। यह विचारनया नहीं है। मार्शल ने बतलाया है कि मुद्रा की मांग का यह विचार पेंडी, लॉक और केंटीलन के लेखों और ग्रन्थों में पाया जाता है।

सन् १९२३ में कोन्स* का 'ट्रेक्ट ऑन मानिटरी रिफॉर्म' प्रकाशित हुआ। उसमें उसने इस विचार अथवा सिद्धान्त के आधार पर एक समीकरण दिया। उसने अपने सिद्धान्त का प्रारम्भ इस प्रकार किया कि लोग खरीदने की शक्ति की कुछ मात्रा अपने हाथ में रखना चाहते हैं, जिससे वे कुछ 'उपभोग की इकाइया' खरीद सकें। इन इकाइयों में "उनकी (जनता की) निश्चित मात्रा की उपभोग की कई वस्तुएं" शामिल होती हैं अथवा "कई वस्तुएं, जिन पर खर्च किया जाता है" शामिल रहती हैं। मान लो क उपभोग की इकाइयों की यह सराया है, जिसे लोग नकद रूप में अपने पास रखना चाहते हैं। क' ऐसी इकाइयों की यह सराया है, जिसे लोग बैंक में रखते हैं। इसलिये क' वह कुल बैंक जमा है, जो चेक द्वारा निकाली जा सकती है। मान लो, र सुरक्षित नकद जमा का वह अनुपात है, जिसे बैंक अपनी जमा के संचय में रखते हैं। न चलन में बितनी मुद्रा है, उसकी कुल मात्रा बतलाता है और प उपभोग की एक इकाई या मूल्य बतलाता है। इसलिये

$$M = P (K + R K')$$

इस विचार शैली का सबसे बड़ा गुण यह है कि इसमें उस भद्दे तर्क की आवश्यकता नहीं पड़ती कि मुद्रा की मांग वस्तुओं पर निर्भर रहती है। यह सिद्धान्त चलन के वेग पर अपना ध्यान केन्द्रित नहीं करता। चलन का वेग एक गड़ बर बनाया गया विचार जैसा लगता है। बल्कि यह सिद्धान्त कहता है कि मूल्य-मतह लोगों की आदतों पर निर्भर रहता है और इन आदतों में विशेषता यह रहती है कि लोग अपनी आय का एक अनुपात खरीदने की शक्ति के रूप में अपने हाथ में रखना चाहते हैं, जिससे वे चाहे जब उसका उपयोग कर सकें। इन आदतों से हम यह समझ जाते हैं कि बैंक अपने सुरक्षित कोषों

* See Tract on Monetary Reform, pp. 84-88

की मात्रा के सम्बन्ध में जो निर्णय करते हैं तथा आय करनेवाले जब यह निर्णय करते हैं कि उनकी आय का कितना अंश नकद के रूप में उनके पास रहेगा और कितना बैंक में जमा होगा, तो इन निर्णयों का मूल्यों के निश्चित होने में क्या प्रभाव पड़ेगा। परन्तु इस विचारगोली का सबसे बड़ा दोष यह है कि कीन्स के समीकरण में क और क' की परिमिति आकटो के आधार पर निश्चित रूप में नहीं जानी जा सकती।

ध्यान रहे कि फिशर के समीकरण और केम्ब्रिज अर्थात् कीन्स के समीकरण में इतना मौलिक भेद नहीं है, जितना साधारणतः माना जाता है। ये दो प्रकार के समीकरण एक

ही बन्धु के दो अलग-अलग दृष्टिकोण अथवा मत बनलाते

फिशर और केम्ब्रिज है। केम्ब्रिज समीकरण मुद्रा की उस मात्रा पर ध्यान देता समीकरणों में सम्बन्ध है, जो एक निश्चित समय में व्यक्तियों के हाथ में भविष्य के लेन-देन के लिये रहती है। (राबर्टसन इसे "बैठी हुई मुद्रा"

कहता है।) फिशर का समीकरण मुद्रा की उस मात्रा पर ध्यान देता है, जो निम्नी निश्चित समय में समाज के लेन-देन के लिये आवश्यक समझी जाती है। राबर्टसन इसे ('उठनी हुई मुद्रा कहता है।') पहला समीकरण समय का एक बिन्दु (a point of time) बनाना है और दूसरा समीकरण समय की एक लम्बाई (a period of time) की ओर संकेत करता है।

लेकिन परिमाण के मिद्धान्तों की सबसे अधिक महत्त्वपूर्ण आलोचना यह है कि एक व्यवसाय चक्र के काल में मूल्य-मनहों में जो परिवर्तन होते हैं, उन्हें वे सन्तोषपूर्वक नहीं समझाली। इस मिद्धान्त के अनुसार मूल्य-मनहों में जितने परिवर्तन होते हैं, वे सब मुद्रा की मात्रा में परिवर्तनों के कारण होते हैं और गिरती हुई कीमतों के काल में एकमात्र उपाय यह है कि मुद्रा की मात्रा बढ़ा दी जाय। सन् १९२९ के बाद जब सत्तार भर में एकदम से कीमतें गिरने लगी, तब प्रायः सब सरकारों ने मुद्रा की मात्रा बढ़ाकर इस गिरावट को रोकने के प्रयत्न किये। परन्तु मुद्रा की मात्रा बहुत अधिक बढ़ा देने पर भी कीमतों गिरती गयी। मुद्रा की मात्रा बढ़ने पर भी कीमतें नहीं बढ़ी।

दूसरे, जब तजी का समय समाप्त होता है और मदी शुरू होती है, तो वह मुद्रा की कमी के कारण शुरू नहीं होती। देश में खरीदने की शक्ति की कमी होने के बहुत पहले कीमतों का बढ़ना एक सक्ता है। प्रायः यह देखा जाता है कि मदी तथा गिरती हुई कीमतों के समय में लोगों के पास खरीदने की शक्ति बहुत होती है तथा बैंकों में जमा रकम भी बहुत होती है। परन्तु इनके होने हुए भी मदी तथा गिरती कीमतों का समय बना रहता है। यह नहीं कहा जा सकता कि मदी का अन्त तथा कीमतों का उठना मुद्रा के पक्ष में काम करनेवाले कारणों से होता है। अन्त में हम यह नहीं कह सकते कि मुद्रा की मात्रा हमेशा मूल्य-मनहों निश्चिन करती है। बल्कि स्वयं मुद्रा की मात्रा मूल्य-मनहों की ऊँचाई तथा उनके परिवर्तनों की प्रवृत्तियों पर निर्भर रहती है। मूल्य-मनहों में परि-

वर्तन तथा चलन के अन्तर्गत मुद्रा की मात्रा दोनों ही एक साथ अन्य बातों द्वारा निश्चित होनी हैं। परिमाण-सिद्धान्त के आधार पर इन सब बातों की विवेचना भली-भांति अभी तक नहीं की गई है।

बीमतों में मूल्यकात्मीय परिवर्तन किन कारणों से होते हैं (Factors Governing Short-Period Changes in Prices)—यं अन्य बातें कौन-सी हैं ? आपुनिक अपेक्षासूत्री बीमतों में होनेवाले परिवर्तन बचत के परिणाम बचत (saving) तथा लाभ पर लगनेवाली पूंजी (investment) के पारस्परिक सम्बन्ध के आधार पर

गमसाते हैं। एक निश्चित काल में उपभोग की वस्तुओं पर खर्च करने के बाद मुद्रा आय का जो अंश बच रहता है, उसे बचत कहते हैं। एक व्यक्ति एक निश्चित समय में एक निश्चित मुद्रा आय प्राप्त करता है। या तो वह पूरी आय उपभोग की वस्तुएँ खरीदने में खर्च कर सकता है। अथवा इन वस्तुओं पर वह अपनी आय का केवल एक अंश खर्च करेगा और बाकी बचा लेगा। पूरे देश के लोगो द्वारा इस प्रकार की जो बचत की जाती है, वह बचत की कुल मात्रा होती है। जब पूरा देश पहले की अपेक्षा अपनी आय का अधिक अंश बचाने का निश्चय कर लेता है, तब उपभोग की वस्तुओं पर उसका खर्च कम हो जाता है। मान लो लोगो की मुद्रा आय का कुल जोड़ १,००० करोड़ रुपया होता है, त्रिगम में ये लोग २०० करोड़ रुपया बचाते थे और ८०० करोड़ रुपया उपभोग की वस्तुओं पर खर्च करते थे। अब लोगो की अधिक बचत करने की इच्छा बढ़नी है और वे ३०० करोड़ रुपया बचाने लगते हैं। अर्थात् अब वे ८०० करोड़ के बदले केवल ७०० करोड़ रुपया उपभोग की वस्तुओं पर खर्च करते हैं। चूँकि अभी ऐसी कोई बात नहीं हुई है, त्रिगम में इन वस्तुओं की मात्रा में परिवर्तन हो, इसलिये उनकी बीमतें अवश्य गिरेंगी। इसलिये प अर्थात् उपभोग की वस्तुओं का मूल्य-सतह $d = s = p$ समीकरण द्वारा निश्चित होना है। इसमें d लोगो की आय की कुल मात्रा बतलाती है और s बचत की मात्रा बतलाता है। यहाँ हमें एक बात पर ध्यान देना चाहिये। जब कोई व्यक्ति अपनी आय का अधिकतर भाग बचाने का निश्चय करता है, तो उसकी बचत की मात्रा बढ़ सकती है। परन्तु इससे कुल बचत की कुल मात्रा नहीं बढ़ेगी। जब एक व्यक्ति बचत करता है, तो किसी अन्य व्यक्ति की आय कम होनी है। सम्भवतः किसी वस्तु अथवा सेवा के विनिर्माण की आय कम होती है। एक आदमी का खर्च दूसरे आदमी की आय होनी है। जब एक आदमी वस्तुएँ खरीदने पर मुद्रा खर्च करता है, तो उगमे वस्तु विनिर्माताओं की आय बढ़ जाती है। वह अपने नोकर अथवा रसोइया को जो वेतन देता है, वह उमरा तो खर्च है, परन्तु उन लोगो की आय है। इसलिये एक व्यक्ति अथवा व्यक्तियों का एक समूह जब पहले की अपेक्षा कम खर्च करता है, तब उगमे अन्य व्यक्तियों की आय कम हो जाती है। तब इन लोगो को लाचार होकर

इसके विपरीत क्रिया होगी। अर्थात् बेकारी बड़ेगी, लोगों की मुद्रा-आय घटेगी और उपभोग की वस्तुओं पर खर्च घटेगा। इसमें विनियोग में और कमी होगी। क्योंकि उपभोग की वस्तुएँ बनानेवाले इन वस्तुओं को बनाने की मशीनें, औजार तथा अन्य उत्पादक साधन कम मात्रा में खरीदेंगे। इस प्रकार एक कुचक्र आरम्भ होता है। बाकारी अर्थात् कार्यशीलता और मुद्रा-आयों में और अधिक कमी होगी। फलतः कीमतेँ गिरने लगनी हैं।

इसलिये किसी निश्चित काल में कीमतें बचत करने की प्रवृत्ति तथा विनियोग की मात्रा पर निश्चित रहती है। परन्तु पहली चीज अर्थात् बचत करने की प्रवृत्ति प्रायः अधिक दृढ़ तथा स्थिर होती है, क्योंकि वह लोगों की आदतों पर निर्भर होती है। इसलिये मूल्य-स्तह निश्चित करने में सबसे महत्वपूर्ण चीज विनियोग की मात्रा होती है। वह साधनों के उपयोग अर्थात् बाकारी तथा मुद्रा-आय के जरिये कीमता पर प्रभाव डालती है।

ध्यान रहे कि इसका अर्थ यह नहीं है कि कीमतों में परिवर्तन बचत में विनियोग की अपेक्षा कमी या बेसी के कारण होते हैं। बचत की कुल मात्रा हमेशा विनियोग की मात्रा के बराबर होती है। यह परिणाम निश्चित है, आप इसे नहीं टाल सकते। मान लो इ उत्पादन की वह कुल मात्रा बतलाती है, जो उपभोग की वस्तुओं तथा उत्पादक वस्तुओं के उत्पादन से प्राप्त होती है। अर्थात् $इ = च + ह$ (उपभोग की वस्तुओं से आय) + $ह$ (उत्पादक वस्तुओं से आय)। च अर्थात् उपभोग की वस्तुओं से आय उस खर्च के बराबर होनी चाहिये, जो कि लोग उन वस्तुओं पर करते हैं। और यह खर्च $इ = स$ के बराबर है, जब कि स बचत की मात्रा बतलाता है।

अब	$इ = च + ह$	
अथवा	$इ - च = ह$	
चूँकि	$च = इ - स$	1
इसलिये	$इ - (इ - स) = ह$	-
अथवा	$स = ह$	

दूसरे शब्दा में बचत हमेशा विनियोग के बराबर होगी। यह परस्पर विरोधी-सा लग सकता है। यह निश्चयपूर्वक नहीं कहा जा सकता कि कोई मनुष्य जैसी बचत करता है, उमी अनुपात में विनियोग भी बड़ेगा। इसलिये साधारण मनुष्य यह समझता है कि बचत और विनियोग बराबर न होंगे। परन्तु वास्तव में ऐसा नहीं है। मान लो व्यक्तियों का एक समूह पहले की अपेक्षा अब अधिक बचत करता है, सब वह पहले की अपेक्षा उपभोग की वस्तुएँ भी अब कम खरीदेंगे। अब इन वस्तुओं के विनिर्माताओं

के पास माल जमा होता जाता है। दूसरे शब्दों में माल में उनका विनियोग उसी मात्रा में बढ़ता है, जिसमें कि बचत होती है। फिर जैसा कि हम पहले कह चुके हैं, एक समूह की बचत बढ़ने से उपभोग की वस्तुओं की बिक्री घटेगी, इन वस्तुओं के उत्पादकों की मुद्रा-आय घटेगी और इस कारण से बचत की मात्रा भी घटेगी। इसलिये बचत की कुल मात्रा न बढ़ेगी। विनियोग की मात्रा बढ़ने से तो कार्यशीलता भी बढ़ेगी और मुद्रा-आय भी बढ़ेगी। बचत की प्रवृत्ति पहले के समान बनी रहने से उसकी मात्रा भी बढ़ेगी। इसलिये बचत हमेशा विनियोग के बराबर रहेगी।

परन्तु इसका अर्थ यह नहीं है कि लोग जो मात्रा बचाना चाहते थे, वह हमेशा विनियोग के बराबर रहेगी। अथवा व्यवसायी जो मात्रा विनियोग में लगाना चाहते थे, वह

बचत के बराबर होगी। जब लोग पहले की अपेक्षा अधिक इच्छित वस्तु की मात्रा बचाते हैं, तब उपभोग की वस्तुओं की बिक्री कम हो जाती है तथा इच्छित विनियोग की ओर विक्रेताओं के पास माल जमा होने लगता है। माल मात्रा का हमेशा बराबर में अर्थात् वस्तुओं पर विनियोग की मात्रा बढ़ जाती है। होना आवश्यक नहीं है और इस प्रकार विनियोग तथा बचत एक बराबर रहते हैं।

परन्तु विक्रेताओं की इच्छा नहीं थी कि वस्तुओं पर उन्हें विनियोग बढ़ाना पड़े। इसलिये विनियोग की जो मात्रा बढ़ी वह अनिच्छित थी। इसी प्रकार पूर्ण कार्यशीलता की परिस्थिति में यदि विनियोग की मात्रा बढ़ती है, तो कीमतें बढ़ेंगी। कीमतों के बढ़ने से उपभोक्ता पहले की अपेक्षा कम उपभोग करेंगे। तब वे बाध्य होकर बचत करेंगे और उस हालत में बचत की मात्रा बढ़कर उतनी हो जायगी जितनी कि विनियोग में बढ़ती हुई है। परन्तु इस प्रकार बचत करने की उपभोक्ताओं की इच्छा नहीं थी। उन्होंने बाध्य होकर जो बचत की है, वह अनिच्छित बचत है।

मुद्रा की माग की लोच^१ (Elasticity of the Demand for Money)—यह कहा गया है कि मुद्रा की माग की विशेषता यह होती है कि उसकी लोच साम्य के बराबर होती है। मुद्रा की माग इसलिये होती है कि लोग खरीदने की शक्ति अपने हाथ में रखना चाहते हैं, जिससे कि वे अपने दैनिक जीवन के लेन-देन कर सकें और यदि सर्व की एकाएक आवश्यकता आ पड़े, तो उसे पूरी कर सकें। यह कहना कि

१ व्यवसाय चक्र की विवेचना के लिये अध्याय ४२ देखो।

२ यदि हम इस पुस्तक के पाचवें अध्याय में दिये हुए उदाहरण पर विचार करें तो हम देखेंगे कि 'माग की लोच साम्य के बराबर होती है'—इसका अर्थ केवल यह होता है कि किसी वस्तु का मूल्य ठीक उस अनुपात में बढ़ेगा या घटेगा, जिस अनुपात में उस वस्तु की पूर्ति बढ़ेगी या घटेगी। उस उदाहरण को ध्यान में रखते हुए हम कह सकते हैं कि जब पूर्ति दुगुनी अर्थात् ५०० इकाई हो जाती है, तब मूल्य आधा अर्थात् १ रुपया हो जायगा।

मुद्रा की माग की लोच साम्य होती है, अर्थात् स्थिर या एक-सी होती है, ठीक यह अर्थ रखेगा कि लोगो की मुद्रा रखने की आदतों पर मुद्रा की मात्रा में होनेवाले परिवर्तनों का कोई प्रभाव नहीं पड़ता। यदि मुद्रा की मात्रा दुगुनी हो जाय और साथ ही यदि लोगो की आदतों में परिवर्तन न हो तो वे अपनी व्यक्तिगत तथा व्यावसायिक आवश्यकताओं की वही वस्तुएं खरीदने के लिये मुद्रा की ठीक दुगुनी मात्रा अपने पास रखेंगे। इसलिये मूल्य-मनह मुद्रा की मात्रा के ठीक उसी अनुपात में परिवर्तित होती है। परन्तु कुछ ऐसी परिस्थितिया भी होती हैं, जब मुद्रा की माग की लोच साम्य के बराबर नहीं होती। जब मुद्रा की स्थिति अथवा अस्थिति या संकुचन बहुत अधिक होता है, तब लोगो की मुद्रा रखने की आदतें बदल सकती हैं। जब स्थिति एक उचित सीमा पार कर जाता है और कीमते बहुत अधिक बढ़ जाती हैं, तब सम्भव है कि लोग मुद्रा में अपना विश्वास खो बैठें और अपनी आय तथा जमा की मुद्रा, जिसका मूल्य तेजी से गिर रहा है, सोने जैसी सटाऊ वस्तुओं पर खर्च करने लगें, जिनका मूल्य अधिक स्थिर होता है। प्रथम महायुद्ध के बाद जर्मनी में ऐसा ही हुआ। इस प्रकार मुद्रा की पूर्ति बढ़ने पर लोग अपने पास अधिक मुद्रा रखने के बजाय उसे कम कर रहे हैं। मुद्रा की माग की लोच साम्य से नीचे गिर जाती है। लेहफेल्ड^१ ने हिसाब लगाया है कि सन् १९२० और १९२२ के बीच में मुद्रा की माग की लोच वास्तव में आस्ट्रिया में ७३ पौलैंड में ९७ और जर्मनी में ५ थी। इससे सिवा यह भी सम्भव है कि सड़क के बहुत बुरे समय में हानि के डर से व्यवसाय में रुपया न लगाकर उसे नकद जमा के रूप में रखेंगे और इससे उनकी रकम बहुत अधिक बढ़ जायगी। तब लोच साम्य के बराबर न होगी। भारत जैसे कृषि-प्रधान देश में किसान बड़ी मुश्किल से रुपया खर्च करते हैं। जब कभी किसानो के पास काफी रुपया बचा जाता है, तो उसमें से अधिकांश संप्रह करके रख लिया जाता है और मूल्य-मनह हमेशा मुद्रा की मात्रा की वृद्धि के अनुपात में नहीं बढ़ता। इसलिये मुद्रा की माग की लोच हमेशा साम्य के बराबर नहीं होती।

^१ Economic Journal 1922. Quoted By Keynes—Tract on Monetary Return The whole discussion is based on that book

चाँतीसवां अध्याय

मुद्रा प्रणालियाँ

(The Monetary Systems)

कोई भी देश मूल्य के मान के लिये एक अथवा दो धातुओं को ग्रहण कर सकता है । जब सोना अथवा चादी में से एक कोई धातु मूल्य के मान के रूप में ग्रहण की जाती है तो उस प्रणाली को एक धातु मान (monometallism) कहते हैं । यदि मान की धातु सोना है, तो उसे सुवर्ण मान (gold standard) कहते हैं । यदि मान की धातु चादी है, तो उसे रौप्य मान (silver standard) कहते हैं ।

मूल्य के मान के रूप में दोनों धातुओं का एक साथ चलन कई प्रकार से किया जा सकता है । जब सोना और चादी दोनों साथ-साथ कानून-ग्राह्य होकर चलन में रहते हैं और दोनों के विनिमय का अनुपात निश्चित रहता है तथा उनके सिक्के स्वतन्त्रतापूर्वक अथवा मुफ्त में ढल सकते हैं, जब उस प्रणाली को द्विधातुवाद अथवा दो धातु मान (bimetallism) कहते हैं । जब दोनों धातुएँ पूर्णतया कानून-ग्राह्य होती हैं, पर एक धातु ज्यादातर चादी के सिक्के स्वतन्त्रतापूर्वक नहीं ढाले जाते तब उसे 'लगड़ी प्रणाली' (limping standard) कहते हैं । उसे लगड़ी इसलिए कहते हैं कि उसके सिक्का की ढलाई स्वतन्त्रतापूर्वक नहीं होती, अर्थात् उसके कार्य में बाधा आती है । फ्रांस में इस प्रकार का मान प्रचलित था । यदि मार्शल का मुझाव माना जाय तो दोनों धातुओं का एक साथ चलन एक अन्य तरीके से भी किया जा सकता है । मूल्य का मान सोने और चादी की एक निश्चित मात्रा होगी । इस मिश्रित धातु को एक निश्चित मूल्य पर खरीदने के लिये सरकार को हमेशा तैयार रहना चाहिये । परन्तु सोना और चादी के बीच में विनिमय की सम मूल्य दर (par of exchange) बधी हुई नहीं होनी चाहिये । इस प्रणाली को सम-धातुवाद (symmetallism) कहते हैं । मार्शल ने इसका समर्थन इसलिये किया था कि यह प्रणाली एक प्रकार से स्वर्णमान और द्विधातु मान के बीच का मान होती है ।

द्विधातुमान (Bimetallism)—द्विधातुमान मुद्रा के उस मान को कहते हैं जब सोना और चादी दोनों धातुओं के सिक्के टकमात्र द्वारा निश्चित अनुपात में स्वतन्त्रतापूर्वक ढाले जा सकते हैं और दोनों धातुओं के सिक्के बर्त अथवा भुगतान देने के लिये किसी भी हद तक कानून-ग्राह्य होत हैं । सन् १८१६ में इंग्लैंड में द्विधातु मान का अन्त हो गया, यद्यपि १८वीं शताब्दी में वास्तव में केवल स्वर्णमान का ही

प्रचलन था। सन् १८०३ में फ्रान्स ने द्विधानुमान स्वीकार किया और सन् १८६५ में प्रान्स, बेल्जियम, स्विट्जरलैण्ड और इटली में इसका प्रचार था। इन देशों ने आपस में मिलकर मुद्रा सम्बन्धी एकता स्थापित की थी। अमेरिका के संयुक्तराष्ट्र में सन् १७९२ में द्विधानुमान ग्रहण किया गया। परन्तु बहुत विवाद के बाद सन् १९०० में द्विधानुमान का अन्त हो गया।

द्विधानुमान के निम्नलिखित लाभ बतलाये जाते हैं। पहला, यह कहा जाता था कि स्वर्णमान द्वारा कीमती स्थिरता सम्भव हो सकती है, उनमें वही अधिक द्विधानुमान के अन्तर्गत सम्भव हो सकती है। नभय है कि

द्विधानुमान के लाभ एक धातु की अपेक्षा दो धातुओं की उत्पादन की दर अधिक स्थिर हो। केवल एक धातु के उत्पादन में उनकी स्थिरता

की समावृत्ति नहीं रह सकती। यदि सोने का उत्पादन कम होता है, तो चांदी का बढ़ सकता है और यदि चांदी का उत्पादन कम होता है तो सोने का उत्पादन बढ़ सकता है। इस प्रकार एक धातु के उत्पादन में जो कमी या वृद्धि होगी, यह दूसरी धातु बराबर की जा सकती है। दूसरी धातु की क्रिया पहली के विरुद्ध रहेगी। इस प्रकार दोनों धातुओं का कुल उत्पादन स्थिर रहेगा और इस कारण कीमतों का स्तर भी अधिक स्थिर रहेगा। यदि शराब के नशे में दो मनुष्य एक दूसरे का सहारा लेकर चले, तो वे अकेले की अपेक्षा अधिक स्थिरतापूर्वक चलेंगे। यही हाल द्विधानुमान का है। एक धातुमान की अपेक्षा दो धातुओं से बना हुआ मान अधिक स्थिर होगा। दूसरे, यह कहा जाता था कि यदि सब देश स्वर्णमान ग्रहण कर लें तो स्वर्ण मुद्रा बनाने के लिये आवश्यक सोना ही न मिलेगा। परन्तु यह होगा कि किसी समय कीमते गिर जायगी और व्यवसाय में मदी आ जायगी। परन्तु यदि द्विधानुमान ग्रहण किया जाय और चांदी को भी मुद्रा बनाने के काम में लाया जाय तो फिर मुद्रा की कमी के कारण कीमते नहीं गिरेंगी। तीसरे, द्विधानुमान ग्रहण करने से चांदी की कीमत नहीं गिर पावेगी। उत्तरीयरी राजाओं में सन् १८७० के आसपास और प्रथम महायुद्ध के बाद चांदी की कीमत काफी गिरती आ रही थी। समार के पूर्वी देश चांदी का ही अधिक उपयोग करते हैं और चांदी की कीमत गिर जाने से उनकी शरीरदने की शक्ति कम हो गई। ऐसी दशा में यदि चांदी को मूल्य के मान के रूप में अर्थात् मुद्रा के रूप में ग्रहण कर लिया जाय तो उसकी मांग बढ़ जायगी और मांग बढ़ने से मूल्य भी बढ़ जायगा। कीमत बढ़ने से चांदी का उपयोग करनेवाले देशों की शरीरदने की शक्ति बढ़ जायगी और वस्तुओं की मांग बढ़ेगी। परन्तु यह होगा कि व्यावसायिक मदी भी न रहेगी। अन्तिम, यह कहा जाता था कि द्विधानुमान ग्रहण करने से सोना और चांदी उपयोग करनेवाले देशों के बीच में विनिमय की एक निश्चित दर प्राप्त हो जायगी। यह दर चांदी के स्वर्णमूल्य द्वारा निर्दिष्ट होगी। यदि चांदी के मूल्य में शक्तिपूर्वक लोप हो, तो विनिमय की दर भी हमेशा बदलती रहेगी और इस कारण

से दो देशों के बीच में होनेवाले व्यवसाय में हमेशा एक प्रकार की अनिश्चितता बनी रहेगी। परन्तु द्विधातुमान में सोना और चादी में विनिमय की दर हमेशा बंधी रहेगी और दो देशों के बीच व्यवसाय बिना उथल-पुथल के होता रहेगा।

ये तर्क काफी प्रबल है। कीमतों की स्थिरता के सम्बन्ध में जो तर्क हैं, उसके सम्बन्ध में टॉसिंग का मत है कि सन् १८५० के बाद द्विधातुमान ने कीमतों में स्थिरता लाने में सहायता की थी। परन्तु इससे यह नहीं कहा जा सकता कि यह प्रवृत्ति हमेशा बनी रहेगी। इसका क्या प्रमाण है कि सोने का उत्पादन कम होने पर चादी का उत्पादन अवश्य बढ़ेगा। यदि दोनों धातुओं के उत्पादन की प्रवृत्ति एक-सी रही तो? वास्तविकता यह है कि कीमतों की गत-गत की स्थिरता का प्रबन्ध केन्द्रीय बैंकों को करना पड़ेगा। द्विधातुमान की एक बड़ी भारी त्रुटि यह है कि दोनों धातुओं के अनुपात में बाजार में जो परिवर्तन होंगे, उनके मामले टुकमाल का अनुपात कायम रखना मुश्किल हो जायगा। मान लो टुकमाल का अनुपात १६:१ है, अर्थात् १६ औंस चादी के जो सिक्के बनेंगे, उनका मूल्य १ औंस सोने के सिक्के के बराबर होगा। अब मान लो बाजार में १५ $\frac{1}{4}$ औंस चादी के मूल्य के बराबर १ औंस सोने का मूल्य होना है। तब सिक्के बनवाने के लिये कोई आदमी चादी टुकमाल में नहीं ले जायगा। लोग सिक्के बनवाने के लिये केवल सोना टुकमाल ले जायेंगे। तब यह कहा जायगा कि सोने का मूल्य अधिक (over valued) है और वह चादी को चलन के बाहर कर देगा। तब प्रेशम के नियम के अनुसार केवल सोना विनिमय का साधन रह जायगा। इस तरह सोने की कीमत बाजार में जैसे-जैसे घटेगी या बढ़ेगी उमी के अनुसार वह या तो चलन में रहेगा या उससे बाहर हो जायगा और देश में या तो चादी अथवा सोना केवल एक धातु एक समय मूल्य के मान के रूप में रहेगी।

लेकिन कुछ ऐसी प्रवृत्तियाँ भी हैं, जिन्हें स्वीकार किया जा सकता है। मान लो सोने की कीमत टुकमाल में अधिक है और प्रत्येक आदमी सिक्के बनवाने के लिये केवल सोना ही लाते हैं। तब बाजार में सोने की पूर्ति धातु के द्विधातुमान के पक्ष में रूप में कम हो जायगी और चादी की पूर्ति धातु के रूप में बढ़ जायगी। फलतः सोने की कीमत गिरेगी और टुकमाल तथा बाजार के अनुपात एक दूसरे के निकट आ जावेंगे, अर्थात् उनमें बहुत कम अन्तर रहेगा। इस प्रकार द्विधातुमान में यह प्रवृत्ति देखने में आती है कि सोने और चादी का अनुपात स्थिर हो जाता है। परन्तु यदि किसी धातु का उत्पादन लगातार बढ़ता जाता है और यह बढ़ने की प्रवृत्ति जोर पर रहती है, जिसके परिणामस्वरूप उसके मूल्य में कमी होगी तो वह धातु दूसरी धातु को चलन से बाहर भगा देगी।

यदि कई देश द्विधातुमान को ग्रहण कर लें तो दो धातुओं के बीच अनुपात स्थिर रखने की अधिक सम्भावना है। यदि सब देश वही अनुपात स्वीकार कर लें, तब सोना

और चादी का नियत बहुत कम हो जायगा, क्योंकि फिर उसमें चाँद की गुंजाइश बहुत कम रह जायगी। जब पैसा का नियम त्रिधातीय नहीं होगा। इस प्रकार यदि द्विधातुमान अन्तर्गन्धीय हो जाय तो एक निश्चित अनुपात पर दोनों धातुओं का चलन हो सकता है।

इसलिये व्यावहारिक रूप में द्विधातुमान ठीकी मर्याद हो सकता है, जब तक अन्तर्गन्धीय पैसा न हो। इसी में द्विधातुमान की मुख्यतापूर्वक चलान में सबसे बड़ी बाधा है। १० वीं मनाय्दी के अन्त में द्विधातुमान को चलाने के लिये दो अन्तर्गन्धीय सम्मेलन हुए। परन्तु वे दोनों असफल रह। "घरेलू श्रितेन कभी भी इसे स्वीकार करने को तैयार नहीं था... और घरेलू श्रितेन के बिना अमेरीकी स्वीकार करने का तैयार नहीं था। और इन दोनों में से कम से कम एक देश के बिना अमेरिका उसमें आने को तैयार नहीं था। मर्याद द्विधातुमान की वाणिज्य मनावना चाह तो हो, इस योजना की प्रत्यक्ष रूप में त्रिधातीय होने की सम्भावना बनी नहीं हुई।"

द्विधातुमान की अन्य कठिनाइयाँ भी हैं। व्यवसाय में वह काफी अल्प-व्ययनता अथवा गड़बड़ी पैदा कर देगा। यदि बाजार में एक धातु की कीमत स्वीकृत अनुपात से कम (under valued) हो जाती है, तो बन्दार मुद्रा मान के चलन उनी धातु में मुग्तान करना चाहेंगे, परन्तु छाड़कार दूसरी धातु में गड़बड़ी होगी धातु अर्थात् अधिक मूल्य वाली धातु (over valued metal) में अपनी रकम लेना चाहेंगे। फल यह होगा कि लेन-देन में काफी गड़बड़ी पैदा हो जायगी। यद्यपि अन्त में टक्काल और बाजार के अनुपात एक बराबर होंगे, परन्तु बीच-बीच में ऐसे समय आ सकते हैं, जब दोनों अनुपात एक बराबर न हों। जब कुआंगोर मेटेरिये इस उम्मीद में कम मूल्य की धातु का सह्य करेंगे कि उसकी कीमत बढ़ने पर लाभ उठाया जायगा। इस प्रकार सोना-चादी के बाजार में हमें मट्टा होता रहेगा। यह तो सब है कि मुद्रा का मान चाहे सोना हो, चाहे चादी, उसका प्रबन्ध मद्रा केन्द्रीय बैंक के हाथ में रखना पड़ेगा, जिसमें उसके मूल्य में स्थिरता आवे। केवल एक धातु में सम्बन्ध रखने के कारण हमें मुद्रा के सम्बन्ध में काफी कठिनाइयाँ हुई हैं। अब दो धातुओं को स्वीकार करने में कोई लाभ नहीं है। उससे हमारी मुद्रा प्रणाली और गहन होगी और उसके प्रबन्ध की सम्मत्ता अधिक बढ़ित हो जायगी।

स्वर्णमान

(Gold Standard)

स्वर्णमान का मार यह है कि सरकार अथवा मुद्रा सम्बन्धी जो भी अधिकारी हो, वह अपनी मुद्रा में एक निश्चित दर पर सोना बेचने और खरीदने के लिये तैयार रहे।

१. *Tausig. Principles Vol. 1, 2nd Edition, p. 282-3.*

बिस्वी देश में जब तक ऐसा किया जायगा, तब तक उस देश में मुद्रा का मूल्य और सोने का मूल्य एक-सा रहेगा ? स्वर्णमान की विशेषताएँ भिन्न भिन्न देशों में भिन्न-भिन्न थीं । फिर सन् १९२० के बाद स्वर्णमान के सिद्धान्त और व्यवहार में काफी परिवर्तन हुए हैं । कुछ परिवर्तनों का फल तो अच्छा रहा और कुछ का बुरा । पहले हम सन् १९१४ के पहले प्रचलित स्वर्णमान की विशेषताओं पर विचार करेंगे ।

मुद्रा के स्वर्णमान का आधार यह था कि एकसाल बिना कुछ लिये लोग के सोने की मिक्को में ढाल देती थी । अर्थात् स्वर्ण मिक्के स्वतन्त्रतापूर्वक बनते थे । साधारणतः इस मान में निम्नलिखित विशेषताएँ होती थी—(१) प्रामाणिक सिक्का वह होता था, जिसमें एक निश्चित मात्रा का सोना रहता था और इस मिक्के का चलन पूर्ण कानून-याह्य सिक्के के रूप में होना था । इंग्लैण्ड में साबरेन में १२३ २७४४ ग्रेन सोना होता था, अर्थात् वह $\frac{1}{11}$ शुद्ध होता था । फ्रान्स के सिक्के में ४९ ७८०६ ग्रेन सोना होता था, अर्थात् वह $\frac{1}{10}$ शुद्ध होता था । मुद्रा के अन्य जितने माध्यम थे, जैसे नोट इत्यादि वे स्वतन्त्रतापूर्वक बिना किसी बाधा के सोने के मिक्को में परिवर्तित थे । अर्थात् उनके बदले सोने के मिक्के मिल सकते थे । फलतः सोने के सिक्को की कुल मात्रा सोने की उस मात्रा पर निर्भर थी, जो देश में प्राप्त थी । (२) यह कानून था कि एकसाल को सिक्के बनाने के लिये एक निश्चित दर पर सोना खरीदना और बेचना पड़ेगा । खरीदने और बेचने की कीमत में कुछ अन्तर हो सकता था । उदाहरण के लिये एक प्रामाणिक औसत सोने की खरीद की दर स्टर्लिंग में ३ पौ० १७ सि० ९ पें० थी और बेचने की कीमत ३ पौ० ७ सि० १० $\frac{1}{4}$ पें० थी । इसका फल यह होता था कि धातु के रूप में सोने की कीमत इन दरों से भिन्न नहीं हो सकती थी । (३) सोने का आयात और निर्यात स्वतन्त्रतापूर्वक होता था । इससे सब देशों में सोने की कीमत एक-सी होने की प्रवृत्ति बढ़ती थी । यदि किसी देश में सोने का भाव बढ़ता था, तो उसमें अन्य देशों से सोने का आयात होने लगता था । पहले देश में सोने की पूर्ति बढ़ने से देश में सोने की कीमत बढ़ेगी और दूसरे देश में निर्यात होने के कारण सोने की कीमत घटेगी । विभिन्न देशों में सोने के इस आवागमन के कारण कीमतों में एक साम्य स्थापित होने की प्रवृत्ति रहती थी ।

सन् १९२४ के बाद स्वर्णमान के चलन में कुछ महत्वपूर्ण परिवर्तन हुए । एक तो सब देशों में सोने के मिक्के चलन में हटा लिये गये । एकसाल के अधिकारियों ने कहा गया कि वे अपनी मुद्रा को सोने के मिक्के के बदले माने की प्रथम महायुद्ध के बाद धातु में बदल दें । इसे स्वर्ण धातु मान (gold bullion standard) कहा जाता है । इससे सोने के उपयोग में बहुत क़िफायत हुई । दूसरे, कई देशों के केन्द्रीय बैंक अपने सुरक्षित काग (reserves) का कुछ भाग अथवा अग विदेशों में बिना, ड्राफ्ट अथवा जमा के रूप में रखने लगे । इस तरह के मान को स्वर्ण विनिमय मान

(gold exchange standard) कहते हैं। इसमें भी सोने के उपयोग में काफी बचत हुई।

स्वर्णमान की किस्में (Varieties of Gold Standard)—इस प्रकार तीन तरह के स्वर्णमान थे। पहली किस्म सन् १९१४ के पहले चातू थी और इसे स्वर्ण मुद्रा का मान (gold circulation or gold currency standard) कहते थे। इस प्रणाली के अन्तर्गत देश में जो सोने के सिक्के चलते थे, उनमें निश्चित मात्रा का सोना रहता था। अन्य सब मुद्राएँ जैसे अन्य किसी धातु के सिक्के, कागज के नोट इत्यादि माँग करने पर एक निश्चित दर पर इन सोने के सिक्कों में बदले जा सकते थे। सोने के सिक्के स्वतन्त्रतापूर्वक बनवाये जा सकते थे और सोने के आयात और निर्यात की भी पूर्ण स्वतन्त्रता थी।

परन्तु प्रथम महायुद्ध के बाद इस प्रकार का स्वर्णमान त्याग दिया गया और उनके स्थान पर दूसरी प्रणाली ग्रहण की गई। इस प्रणाली को स्वर्ण धातु मान (gold bullion standard) कहते थे। इसमें देश में सोने के सिक्के नहीं चलते। वास्तविक मुद्रा कागज के नोटों और किसी अन्य धातु के सिक्कों की होती थी और इनको एक निश्चित दर पर निश्चित वजन के सोने के टुकड़ों में बदला जा सकता था। इंग्लैण्ड में बैंक नोट सोने की छड़ों में बदले जा सकते थे। प्रत्येक छड़ का वजन ४०० औंस होता था और $1/19$ शुद्ध एक औंस की दर पर ३५०।१७ सि० १० पैसे होती थी। सन् १९२७ में भारत ने इस प्रणाली को ग्रहण किया और कर्सेली कन्ट्रोलर की यह जिम्मेदारी थी कि वह माँग होने पर रुपये के बदले ४० तोना वजन के छड़ २१ स० ७ आ० प्रति तोना के हिसाब से देगा।

तीसरे प्रकार के मान को स्वर्ण विनिमय मान (gold exchange standard) कहते हैं। इसका चलन प्रथम महायुद्ध के पहले भारत तथा अन्य पूर्वी देशों में हुआ। युद्ध के बाद इसका प्रचार काफी बढ़ा, क्योंकि स्वर्ण विनिमय मान गरीबी के कारण बहुत से देश स्वर्णमान को पूर्णरूप से ग्रहण नहीं कर सकते थे। इन प्रणाली में देश में सोने के सिक्के नहीं चलते। देश की मुद्रा जिसमें कागज के नोट तथा साकेतिक सिक्के (token coins) होते थे, एक निश्चित दर पर स्वर्ण पर आधारित विदेशी विनिमय (foreign exchange based on gold) में बदली जा सकती थी। सन् १९१७ के पहले भारत में यही मान प्रचलित था और इसके लिये उसे लंडन में काफी मात्रा में मुद्रा-स्थिर कोष रखना पड़ता था। भारत का रुपया १ सि० ४ पैसे की दर से स्टर्लिंग (जो सोने का मानका होता था) में बदला जा सकता था।

स्वर्णमान किम तरह चलता है (How the Gold Standard Works)—
 स्वर्णमान की कार्य प्रणाली इस प्रकार समझाई जा सकती है। मान को देश में विनिमय का एकमात्र माध्यम माने के मिक्को है। इसलिये वस्तुओं की एक निश्चित मात्रा मान्यमान रहने पर चलन में रहनेवाले मोने के मिक्को की मात्रा द्वारा कीमन निश्चिन होगी। और मोने के मिक्को की मात्रा देश में प्राप्त होनेवाले मोने की मात्रा पर निर्भर रहेगी। वास्तव में व्यावहारिक जीवन में नोटों और बैंक में जमा राकम के रूप में विनिमय के अन्य माध्यम भी रहते हैं। परन्तु इनसे मुद्रा सम्बन्धी मौलिक क्रियाओं और तत्त्वों में भेद नहीं होता। नोटों की मात्रा प्रायः सुरक्षित स्वर्ण के एक निश्चित अनुपात में रक्की जाती थी और बैंकों की जमा का भी। कानून अथवा प्रथा द्वारा प्रायः सुरक्षित स्वर्ण से निश्चिन अनुपात रहता था। परन्तु इसमें दोनों का सम्बन्ध उतनी अच्छी तरह जाहिर नहीं था जितना कि नोटों का जाहिर था। इसलिये किसी देश की मुद्रा की कुल मात्रा का सुरक्षित स्वर्ण के साथ काफी घनिष्ठ सम्बन्ध रहता था। जब देश में स्वर्ण का आयात बढ़ता था तो मुद्रा की मात्रा बढ़ जाती थी, जिससे वस्तुओं की कीमत बढ़ जाती थी। और जब स्वर्ण का निर्यात होता था, तब उसका उलटा होता था। परन्तु स्वर्ण के आवागमन की क्रिया का कीमतों पर यह प्रभाव पूर्णतः अपने आप नहीं होता था, जैसा कि ऊपर की पक्तियों से लगता है। बैंकों की, विशेषकर केन्द्रीय बैंकों की उधार देने की नीति तथा बैंक दर सम्बन्धी नीति का उस पर काफी प्रभाव पड़ता था। जब बैंक दर ऊंची रहती थी, तब लोग बैंकों से उधार कम लेते थे और मोने के आवागमन का प्रभाव कीमतें गिर जाती थी। परन्तु जब बैंक दर कम होती थी, तब कीमतें बढ़ जाती थी। प्रथम महायुद्ध के पहले केन्द्रीय बैंक अपने सुरक्षित स्वर्ण कोष की मात्रा के अनुसार अपनी बैंक-दर में भी परिवर्तन करने रहते थे। जब निर्यात के कारण सुरक्षित निधि में मोने की कमी हो जाती थी, तब बैंक-दर बढ़ा दी जाती थी। चलन कीमतें गिरने लगती थी। इसी प्रकार जब किसी देश में मोने की मात्रा बढ़ जाती थी, तब उसमें बैंक-दर कम हो जाती थी। और कीमतें बढ़ जाती थी। मोने के आवागमन और कीमतों की मात्रा में जो यह परस्पर सम्बन्ध होता है, उसमें मान का स्वतः चालन (automaticity of the standard) निहित होता है।^१

वास्तव व्यवसाय की दृष्टि से जिन देशों में स्वर्णमान होता है, उनकी विनिमय की दर स्थायी होती है। यह दर मिक्को में मोने की मात्रा अथवा वजन पर निर्भर रहती है। जब किसी देश का व्यवसाय विपन्न में होता था और विनिमय की दर इस समय सुन्य दर

^१ Dr F. Mlynarski. The Functioning of the Gold Standard, p. 15

(par of exchange) में इतनी बढ़ जाती थी कि वह सोना बाहर भेजने के स्वर्ण से भी अधिक होती थी, तब सोना देश के बाहर जाने लगता था और उसकी कीमत गिरने लगती थी । चूंकि हर एक आदमी वहां खरीदना पसन्द करेगा, जहां कीमत कम होगी, इसलिए सोने का निर्यात बढ़ेगा । और चूंकि प्रत्येक आदमी वहां बेचेगा, जहां कीमत अधिक होगी, इसलिए सोने का आयात कम होगा । फल यह होगा कि व्यवसाय फिर उस देश के पक्ष में बढ़ेगा और विनिमय की दर समता (par) की तरफ बढ़ेगी ।

माघारण परिस्थितियाँ में स्वर्णमान इस तरह काम करता था। कई लेखकों का मत है कि स्वर्णमान स्वन क्रियाशील होता रहता था। उसे चलाने के लिये किसी अन्य एजन्सी द्वारा प्रबन्ध की आवश्यकता नहीं होती थी। परन्तु स्वर्णमान अपने आप स्वर्णमान वास्तव में जिस प्रकार काम करता था, उसके अध्य-
कहाँ तक चलता है ? यन से पता चलता है कि वास्तव में ऐसा नहीं था। अर्थात् वह अपने आप नहीं चलता था। यह बात सही नहीं है।
ऐसा कहना स्वर्णमान की कार्य-प्रणाली का गलत अर्थ लगाना है। प्रथम महायुद्ध के पहले भी स्वर्णमान की कार्य-प्रणाली में काफी हद तक प्रबन्ध रहता था। बैंको की जमा की माशा में और स्वर्ण की गुरक्षित निधि में कोई स्वन सम्बन्ध नहीं था। विभिन्न देशों के बीच स्वर्ण का यातायात केन्द्रीय बैंको की नीति के कारण कुछ हद तक सीमित हो जाता था। बल्कि अब यह स्वीकार किया जाता है कि प्रथम महायुद्ध के पहले ट्रान्ज़िट में स्वर्णमान की सफलता का कारण यह था कि ससार के मुद्रा बाजारों में इंग्लैण्ड का स्थान प्रमुख था और बैंक ऑफ इंग्लैण्ड ने अपने इस प्रतिष्ठापूर्ण स्थान का काफी बुद्धि-
मानों में उपयोग किया।

गन महायुद्ध के पहले प्रवर्ध का अंग काफी बढ गया । प्रथम महायुद्ध के पहले खुले बाजार की नीति (open market policy) का विकास हुआ था । अब उसका और अधिक उपयोग होने लगा । फिर वह भी आवश्यक समझा जाने लगा कि जहाँ तक सम्भव हो, केन्द्रीय बैंकों की सहायता से बीमनों को स्थिर और मजबूत रखने का प्रयत्न किया जाना चाहिये । दोनों महायुद्धों के बीच के वर्षों में प्रवर्ध की आवश्यकता काफी बढी । स्वर्ण के मातापात का स्वर्ध कम हो गया, जिससे मोने के दो प्रकार के विनिमयों का अन्तर भी कम हो गया । इसलिये मुद्रा प्रणालियों पर अन्तर्राष्ट्रीय घटनाओं का प्रभाव अधिक शीघ्रता से पडने लगा । किसी देश में घोडा-सा भी परिवर्तन हुआ अथवा व्याज की दर में यदि घोडा-सा भी परिवर्तन हुआ तो मोने का मातापात शुरू हो जाता था । अब बढी मात्रा में एक ऐसी अन्तर्राष्ट्रीय रजम या निधि तैयार हो गई जिससे आर्थिक प्रणालियों के मामले एक बराबर स्तर पर स्थिर हो गया । योरोप में जो व्याज के लिये एजी लगानेवाले थे, उनके मन में मुद्रा स्फीति

(Inflation) का सन्देह होने लगा और वे अपनी पूँजी को लम्बे समय के लिये लगाने में हिचकिताने लगे। यदि एक पूँजीपति के मन में किसी तरह का जरा भी सन्देह हुआ तो वह अपनी पूँजी एक देश में समेट कर दूसरे देश में भेज देगा, जिसे वह अधिक सुरक्षित समझता था। जब पूँजी का इस प्रकार का परिवर्तन एक स्थान से दूसरे स्थान में लगातार होने लगा तो केन्द्रीय बैंको का काम काफी कठिन हो गया। अपने देश की मुद्रा बाजार सुरक्षित रखने के लिये तथा उसमें स्थिरता बनाये रखने के लिये केन्द्रीय बैंक अनचाहे स्वर्ण आयात को सरकारी ऋणपत्र बेचकर खपाने लगे। यदि स्वर्ण निर्यात द्वारा कीमतों पर प्रभाव पड़ता था तो इस प्रभाव को नष्ट करने के लिये खुले बाजार में ऋणपत्र खरीदे जाते थे। इन तरीकों से स्वर्ण के आयात का प्रभाव कीमतों पर पड़ना बन्द हो गया। इस प्रकार स्वर्णमान पूर्णरूप से प्रवन्धित मान हो गया।

इस सम्बन्ध में एक मुहावरा-सा प्रचलित हो गया था, जिसे 'स्वर्ण-मान खेल के नियम' (rules of the gold standard game) कहते थे। यहाँ इसकी कुछ चर्चा करनी आवश्यक है। स्वर्णमान को सफल बनाने के लिये स्वर्णमान खेल के नियम दो नियमों का पालन करना आवश्यक है। पहला यह है कि स्वर्ण के आयात को कीमतों पर प्रभाव डालने की पूर्ण सुविधा मिलनी चाहिये। जब स्वर्ण का आयात होता है तो उधार साख (credit) को विस्तृत करना चाहिये और जब सोना बाहर जाता है तो देश में साख को कम करना चाहिये। दूसरे प्रायिक देश की आर्थिक व्यावसायिक नीति ऐसी हो कि अन्य देशों को व्यावसायिक कार्यों के सम्बन्ध में जो रकम देनी पड़ती है और उसके लिये जो नगद गुद्दा देना पड़ता है, उसका भुगतान आसानी से किया जा सके। जो साहूकार देश है, उनको निर्यात से अधिक आयात स्वीकार करना चाहिये और सरसक करो अथवा ऐसे ही अन्य तरीकों द्वारा आयात कम नहीं करना चाहिये। क्योंकि इन्हीं आयातों द्वारा तो कर्जदार देश साहूकार देशों का ऋण चुकाते हैं।

स्वर्णमान का टूटना (Break-down of the Gold Standard)—दो महा-युद्धों के बीच के वर्षों में स्वर्णमान के सम्बन्ध में इन नियमों का पालन किसी भी देश ने नहीं किया। पहले नियम को प्रायः सब देशों ने मग किया। सोने के आयात का कीमतों पर स्वाभाविक प्रभाव नहीं पड़ने दिया गया। इस काल में सोना लगातार इंग्लैंड के बाहर जा रहा था। इसके प्रभाव से अपनी आन्तरिक कीमतों को बचाने के लिये उसने ऋणपत्र खरीदना शुरू किया। इस काल में अमेरिका में सोने का आयात बड़ी मात्रा में हो रहा था। उसने भी इसके प्रभाव से अपनी कीमतों को बचाने के लिये उपयुक्त उपाय किये। दूसरे नियम का भी तीन प्रधान देशों अर्थात् इंग्लैंड, फ्रांस और अमेरिका ने उल्लंघन किया। इन्हें सब लोग स्वीकार करते हैं कि जब इंग्लैंड ने सोने के विनिमय की पुरानी दर स्थापित की तब स्टर्लिंग का मूल्य डालर की दर में लगभग १० प्रतिशत

अधिक था। यद्यपि विनिमय की दर ऊँची बाँधी गई थी, परन्तु इंग्लैंड में मजदूरी की दर तथा अन्य वस्तुओं के लागत खर्च में विगत कमी नहीं हुई थी। यह आवश्यक था कि इंग्लैंड कुछ ठोस उपाय करे जिससे मजदूरी तथा अन्य खर्चों और कीमतों में कमी हो। परन्तु इस प्रकार के उपाय नहीं किये गये। उस देश का आर्थिक सङ्कट ऐसा था कि उसमें परिवर्तन की गुंजाइश कम थी। और मजदूरी कम करने की सरकार की हिम्मत नहीं हुई। फल यह हुआ कि ऊँची कीमतों के कारण उसका भाग्य सवार के बाजारों में प्रतियोगिता का सामना नहीं कर सका। इसमें निर्यात व्यवसाय में कमी हुई और व्यवसाय देश के विपक्ष में जाने लगा, जिससे मोने का निर्यात घटने लगा। स्वर्णमान में लोच-दार आर्थिक सङ्कट आवश्यक है, जिससे कीमतें भी साने के यानायात के अनुसार घटती बढ़ती रहें। इसलिये जब कीमतों और लागत खर्चों में परिवर्तन नहीं हुआ तो इंग्लैंड को स्वर्णमान छोड़ना पड़ा। स्वर्णमान छोड़नेवाला इंग्लैंड पहला देश था और इसमें कोई आश्चर्य की बात नहीं है।

इंग्लैंड के विपरीत जब फ्रान्स ने स्वर्णमान फिर से ग्रहण किया तो उसने अपनी मुद्रा की कीमत घटा दी। इसमें उसका निर्यात व्यवसाय और विदेशों में पूँजी बढ़ी। भाग्य बनाये रखने के लिये इस पूँजी को विदेशों में ही लगाना चाहिये था। परन्तु फ्रान्स के पूँजीपति अपनी पूँजी को विदेशों में लगाने के लिये तैयार नहीं थे। विदेशों में कमाई गई पूँजी का केवल दोहा-सा अंश अल्पाकालीन जमा के रूप में विदेशों में छोड़ी गई। बाकी की मोने के रूप में फ्रान्स में लाया गया। इस काल में फ्रान्स ने काफी सोना इकट्ठा किया। परन्तु इस मोने के आयात के साथ-साथ कीमतों की सतह को नहीं उठने दिया गया। प्रथम महायुद्ध के बाद अमेरिका का सङ्कुलराष्ट्र माहूँकार देश हो गया। साहू-कार देश को अपना कर्ज माल के आयात के रूप में लेने को तैयार रहना चाहिये। परन्तु इस काल में अमेरिका ने बड़ी बड़ी सङ्स्थाप की नीति ग्रहण की। ऊँचे-ऊँचे दर लगाकर आयात बन्द कर दिये गये। इसलिये उसके कर्जदार ऋण चुकाने के लिये मोना देने के लिये बाध्य हुए। परन्तु मोने के इस आयात का प्रभाव कीमतों पर नहीं पड़ने दिया गया।

सन् १९३१ के बाद स्वर्णमान के टूटने के ये दो प्रधान कारण थे। जब ममार ने स्वर्णमान के खेल के नियमों का पालन नहीं किया, तब वह यह आशा नहीं कर सकता कि स्वर्णमान मरम्मतपूर्वक चलता रहेगा। उसके अक्षय होने के अन्य कारण भी हैं। जो उनमें ही महत्वपूर्ण हैं। इस काल में स्वर्णमान कायम रखना काफी पेंचीदा काम हो गया। मोने के दो अनुपातों में अन्तर कम हो जाने के कारण प्रत्येक देश की मुद्रा प्रणाली पर छोटी-छोटी अन्तराष्ट्रीय घटनाओं का प्रभाव पड़ने लगा। साथ ही इसी काल में तरह-तरह की नई-नई कठिनाइयाँ पैदा हुईं। अन्तराष्ट्रीय अल्पकालीन पूँजी (जिसे 'गराब' मुद्रा कहा जाता था और ऐसा बहना ठीक भी था) लगातार एक देश से दूसरे देश में घूमती रहती थी। इससे स्वर्णमान की नाजुक प्रणाली पर काफी

ओर पड़ता था। सन् १९३१ में इंग्लैण्ड को जो स्वर्णमान त्यागना पड़ा, वास्तव में उसका तत्काल कारण यह था कि बैंको सम्बन्धी अन्तर्राष्ट्रीय सकट के भय से इंग्लैण्ड से श्रत्यकोलीन पूजी काफी मात्रा में हटा ली गई। इनके सिवा ससार के आर्थिक सगठन में कुछ ऐसे परिवर्तन हुए जिनके कारण स्वर्णमान का सरलतापूर्वक चलना कठिन हो गया। महायुद्ध के बाद कई देशों पर कर्ज और युद्धशक्ति पूर्ण करने का भार आ पड़ा। इनकी चुकाने की समस्याओं ने अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय और विनिमय पर बड़ा विपम प्रभाव डाला। वर्जंदार देश अपना सोना सोने लगे। इसलिये उन्होंने अपनी आर्थिक रक्षा के उपाय किये। आर्थिक कठिनाइयां तो गम्भीर थीं ही, साथ ही राजनैतिक वातावरण भी विपम और भ्रष्टपूर्ण होता गया। और युद्धशक्ति की पूर्ति के रूप में दबाव डालकर जो लम्बी रकमें हारे हुए देशों से ली गईं, उससे ससार का आर्थिक ढांचा रुचर हो गया और उसका आसानी से चलना असम्भव हो गया। एक अन्य महत्वपूर्ण कारण यह था कि प्रायः सब देशों ने संरक्षण की कड़ी नीति ग्रहण की। ऊँचे संरक्षक करा के कारण युद्ध सम्बन्धी वस्तुओं और शक्ति-पूर्ति की रकमें अदा करना असम्भव हो गया।

इन सबका इकट्ठा फल यह हुआ कि ससार के सब देशों में स्वर्णमान टूट गया। जब समार के राष्ट्रों में घोर राष्ट्रीयता का वातावरण फैला हो, तब कोई भी अन्तर्राष्ट्रीय प्रणाली सफल नहीं हो सकती।

स्वर्णमान के गुण और दोष (Merits and Demerits of Gold Standard) स्वर्णमान का सबसे बड़ा लाभ यह होता है कि उसे ग्रहण करनेवाले देश में

एक ऐसी मुद्रा प्रणाली हो जाती है जो सब जगह मान्य होती

स्वर्णमान मुद्रा स्वीकृति है। अभी तक ससार में स्वर्णमान ही अन्तर्राष्ट्रीय मुद्रा

को रोकता है मान के रूप में चल सका है। स्वर्णमान के और भी कई

लाभ बतलाये जाते हैं। जब यह मालूम हो जाता है कि किसी

देश की मुद्रा सोने में परिवर्तित हो सकती है, तब उस देश की सरकार एक सीमित मात्रा में ही मुद्रा चलाती है। सरकार उतने ही कागजी नोट चलावेगी, जितना उसकी सुरक्षित निधि में उनके बदले में देने के लिये सोना होगा। वह सुरक्षित सोने से अधिक नोट नहीं चलावेगी। ससार के सब देश केवल उतनी ही मात्रा में मुद्रा चलावेंगे, जितना ससार में सोने का उत्पादन होगा। इसलिये जिस देश की मुद्रा दृढ़ता के साथ सोने पर आधारित है उसमें सोने से अधिक कागजी मुद्रा नहीं चल सकती। इस दृष्टि में स्वर्णमान भ्रष्टरहित माना जाता था। यह भी कहा जाता था कि उसमें एक अपने आप चलनेवाली मुद्रा प्रणाली प्राप्त हो जाती थी। यह देखा गया है कि जब किसी देश ने स्वर्णमान छोड़ा है, तो उसकी मुद्रा प्रणाली का ऐसा कुप्रबन्ध हुआ है कि देश के आर्थिक सगठन में काफी गड़बड़ी उत्पन्न हो जाती है।

सीमारे उससे नीमनों में अपेक्षावृत्त स्थिरता आ जाती है। स्वर्ण मुद्रा प्रणाली

सोने के उत्पादन पर निर्भर होती है और सोने के उत्पादन में मौसमी बचवा अल्पकालीन परिवर्तन नहीं होते। यदि गेहूँ मुद्रा का मान होता तो किसी वर्ष फसल खराब होने पर बंको का सुरक्षित कोष एकदम कम हो जाता तथा कीमती की सतह में उपलब्ध मच जाती। सोने के अत्यधिक सटाऊ होने के कारण उसकी वर्तमान पूर्ति इनकी अधिक है कि उसका वार्षिक उत्पादन कुल पूर्ति का बहुत थोड़ा अंश होता है। इस कारण ने अन्य वस्तुओं की अपेक्षा उसकी पूर्ति अपेक्षाकृत स्थिर और मजबूत होती है। कहा जाता है कि सोने की कीमत में अधिक स्थिरता रहती है।

एक लाभ यह भी है कि स्वर्णमान से विदेशी विनिमय की दर में स्थिरता बनी रहती है। जब हम देखते हैं कि गलत कुछ वर्षों से स्वर्णमान के न होने के कारण अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय की उन्नति में कितनी अधिक बाधा हुई है, तब हमें विनिमय की मजबूत दर इस स्थिरता के लाभों का पता चलता है। विनिमय की दरों की दुबला के कारण कई देशों की कीमतों की सतहों में भी काफी समता आ गई थी।

यदि इन लाभों की हम भारीकी के साथ छान-बीन करें तो कुछ की सत्यता के बारे में सन्देह होने लगता है। हम देख चुके हैं कि स्वर्णमान अपने आप चलनेवाला मान नहीं है। मुद्रा प्रणाली को स्वर्णमान पर चलाने के लिये

उमसे मुद्रास्फीति कम नहीं होती

उमका प्रबन्ध केन्द्रीय बँक द्वारा कराना होता है। और जैसा सन् १९३४-३६ में फ्रान्स ने अनुभव किया कि स्वर्णमान रखना आसान काम नहीं है। सन् १९०९ के बाद जो समार-

ख्यापी व्यावसायिक मदी आई उमका एक बड़ा भारी कारण यह था कि कई देशों ने स्वर्णमान बनाये रखने के प्रयत्न किये। इसलिये मुद्रिरहित मान की कल्पना नहीं की जा सकती। फिर यह भी नहीं कहा जा सकता कि स्वर्णमान से मुद्रास्फीति नहीं होगी। यह मुद्रा का मूल्य सोने की कीमत से बाध देता है। यदि सोने का उत्पादन बढ़ता है और उसकी कीमत घटती है, तो अन्य वस्तुओं की कीमतें बढ़ेंगी।

हमारे स्वर्णमान ने कीमतों की दुबला न तो समय के सम्बन्ध में न स्थान के सम्बन्ध में स्थापित की। यदि लगातार कई वर्षों तक सोने का

- उससे समय और स्थान के सम्बन्ध में कीमतों में स्थिरता नहीं आती

उत्पादन बढ़ता या घटता रहे, तो दीर्घकाल में वस्तुओं की कीमतें या तो घटेंगी या बढ़ेंगी। वास्तव में पूरी उन्नीसवीं शताब्दी में समार का अनुभव यही रहा। सन् १८७४ और १८९६ के बीच में आस्ट्रेलिया और बेल्जियम की खदानों ने सोने का उत्पादन बढ़ाकर उसकी पूर्ति बढ़ाई, जिसने समार में वस्तुओं की कीमत बढ़ी। इसी

प्रकार विभिन्न देशों की आन्तरिक कीमतें यद्यपि सोने के आवागमन के कारण एक दूसरे से सम्बन्धित थी, फिर भी व्यवसाय और पूँजी की परिस्थितियों के कारण उनमें काफी घटी-बढ़ी हुई ।

स्वर्णमान में कीमतों का भविष्य भी बड़ा अनिश्चित रहता है । कीमतों में कई कारणों से उचल-खुचल हो सकती है । “यदि सोने की नई खदानों का पता चलता है, अथवा खोदने के तरीकों में परिवर्तन होते हैं, यदि कुछ देश स्वर्णमान ग्रहण करने का निश्चय करते हैं अथवा कुछ देश उसे छोड़ने का निश्चय करते हैं; यदि भारतवासी किमी प्रथा को छोड़ देते हैं अथवा यदि लंदन के सर्जिक कोई निश्चय करते हैं”,^१ तो उसका प्रभाव कीमतों पर पड़ना लगभग निश्चित है ।

स्वर्णमान की एक असुविधा यह है कि वह सरकार की निर्णय-शक्ति सकुचित कर देता है । स्वर्णमान पर चलने वाले देशों के लिये एकता आवश्यक है । उनके कुछ कार्य एक समान होने चाहिये । इसलिये जो देश स्वर्ण-राष्ट्रीय शक्ति को सीमित मान ग्रहण करता है, उसे अन्य देशों के साथ सहयोग करना पड़ता है, वह मनचाही नहीं कर सकता । अर्थात् उसे कुछ हद तक अपनी सत्ता छोड़नी पड़ती है । उसे एक औसत-नीति का पालन करना पड़ता है, अर्थात् मुद्रा के विस्तार और सकुचन के सम्बन्ध में एक औसत दर का पालन करना पड़ता है । यदि मदी के बाद कोई देश सब लोगों को काम देने के विचार से उत्पादन बढ़ाने के लिये पूँजी का विस्तार करना चाहता है, तो संभव है कि स्वर्णमान पालन करने के कारण वह ऐसा न कर सके ।

प्रबन्धित मुद्रा (Managed Money)—जिस मुद्रा का मूल्य निश्चित योजना के अनुसार केन्द्रीय बैंक द्वारा नियंत्रित किया जाता है, उस मुद्रा प्रणाली को नियंत्रित या प्रबन्धित मुद्रा-प्रणाली कहते हैं । इस अर्थ में आज-कल सब मुद्रा-प्रणालियाँ नियंत्रित होती हैं । लेकिन प्रायः नियंत्रण शब्द उस मुद्रा प्रणाली के सम्बन्ध में उपयोग किया जाता है, जहाँ अपरिवर्तनशील बागजी मुद्रा का चलन होता है और जहाँ मुद्रा को मजबूर रखने के लिये उसका परिचालन एक निश्चित योजना के अनुसार केन्द्रीय बैंक द्वारा किया जाता है । इस तरीके के समर्थकों का कहना है कि इस रीति से स्वर्णमान सम्बन्धी सब त्रुटियाँ दूर हो जाती हैं । केन्द्रीय बैंक कीमतों की घटी-बढ़ी पर नियंत्रण रख सकता है और इसके लिये उसे मोने का सुरक्षित कोष रखने की आवश्यकता नहीं पड़ेगी । यदि आवश्यक समझा जाय तो केन्द्रीय बैंक कीमतों को दृढ़ रख सकता है । इस प्रणाली से प्रत्येक देश को अपनी मुद्रा का प्रबन्ध अपनी इच्छानुसार करने की काफी स्वतन्त्रता रहनी है । उसे अन्य देशों के साथ चलने की अथवा उनका अनुकरण करने की आव-

स्थिरता नहीं रहती। इस प्रणाली में प्रत्येक देश मुद्रा के सम्बन्ध में स्वतन्त्र रह सकता है।

स्वर्णमान की मर्यादा के लिये ज़ोचदार और परिवर्तनशील आर्थिक संगठन आवश्यक है। परन्तु हमारे आर्थिक संगठन किसी बेजोचदार अर्थात् अनिवर्तनशील हो गये हैं। इसलिये अब स्वर्णमान का ठीक ढंग से चलना असम्भव हो गया है। यदि हम कगो अथवा कीमतों की तरह मजदूरी की दर भी घटा और बढ़ा सकें तो स्वर्णमान पर ज़रूरी मानव है। परन्तु ऐसा करना अब सम्भव नहीं है। फिर आक्रामक सत्तार में मोने का उत्पादन कम हो रहा है। इसमें यह कहा जा सकता है कि मोने की कीमत गिरेगी, जिनमें व्यावसायिक मदी और बढ़ेगी। इसलिये अच्छा यही होगा कि कामब की मुद्रा प्रणाली रानी ज्ञान और आन्तरिक कीमतों को मजबूत तथा स्थिर रखने की कोशिश की जाय।

मोने के सम्बन्ध में जो अनुभव कर रहे हैं, उनको देखते हुए कागजी मुद्रा-प्रणाली का सर्वे किसी आकर्षक मालूम होता है। परन्तु यदि गम्भीरतापूर्वक विचार किया जाय तो कागजी मुद्रा से होनेवाली अनुविनाएँ और हानियाँ और कागजी मान के विपद् तर्क भी ममानक लगती हैं। कागजी मुद्रा के प्रमाणों के समर्थक यह मूल जाने हैं कि प्रजातन्त्र के समान स्वर्णमान भी राष्ट्रीय जीवन का एक आवश्यक अंग माना जाता है। जब १९३० के बाद स्वर्णमान छोड़ा गया तो लोगों ने किसी मर्यादा में स्वर्णमान करना शुरू किया। जब तक लोगों के मन में मोने के लिये मोह है, तब तक उनका मुद्रा के साथ किसी न किसी रूप में सम्बन्ध रहना चाहिये। इन भावकतापूर्ण तर्कों को छोड़ कर, स्वयं कागजी मुद्रा में कुछ दोष होने हैं। मुद्रास्फीति के समय कागजी मुद्रा किसी प्रकार की सुरक्षा नहीं देती। जिन लोगों को मुद्रास्फीति मुद्रास्फीति की भाव है, उनके मन में स्वाधी कागजी मान के प्रति घटा होता अनुभव है। और जब तक जनता का उनमें विश्वास नहीं होगा, तब तक उनकी मर्यादा में सन्देह ही रहेगा। दूसरे कागजी-मान से विनिमय की दर मुद्रा बढ़ती रहेगी। हमारा ध्येय यह होगा कि आन्तरिक कीमतें स्थिर रहे और विनिमय की दर व्यावसायिक परिस्थितियों के अनुसार बदलती रहे। इनमें विदेशी व्यापार में किसी अनिश्चितता का जापगी और पूँजी के स्वतन्त्रतापूर्वक अन्तराष्ट्रीय आवागमन में बाधा पड़ेगी। निजली बार जो व्यावसायिक मदी हुई थी उनका एक बड़ा कारण यह था कि पूँजी का स्वतन्त्र अन्तराष्ट्रीय आवागमन बन्द हो गया था। चूँकि अन्तराष्ट्रीय पैमाने पर पूँजी लगावे बिना व्यावसायिक मदी दूर नहीं हो सकती, इसलिये कागजी मान इस सम्बन्ध में होनेवाली कठिनाइयों को और बढ़ावेगा। तीसरे, इन परिस्थितियों में पूँजी सम्बन्धों स्थिरता बनाये रखना असम्भव होगा। विनिमय सम्बन्धी कुछ परि-
वर्तनों के कारण यदि मुद्रा की कीमत कम हो जाती है, तो उन्ने दूसरे देशों के प्रति जूझ में बानी मजबूती होती। तब के देश सुरक्षित कर, प्रतिरक्षा मजबूती, व्यय इत्यादि खर्चे

करें। कुछ देश अपना निर्यात बढ़ाने के लिये विनिमय सम्बन्धी प्रतियोगिता करेंगे और अपनी दर घटावेंगे। यद्यपि उन्हें इसमें सफलता नहीं मिलेगी, तथापि इससे अन्य देशों की कीमतों की मजबूती खतम हो जायगी।

इन मुद्रा मानों के गुण और दोष तथा हानि और लाभ चाहे जो हो, अब यह निश्चित है कि पुराना स्वर्णमान कभी नहीं लौटेगा। जिस आर्थिक संगठन में सब लोगों को काम देने की योजना हो, उसमें स्वर्णमान सफलतापूर्वक नहीं चल सकता। पूर्ण बाकारी (full employment) अर्थात् सब लोगों को काम देने की योजना में प्रधान उद्देश्य यह रहता है कि उत्पादन को अधिक से अधिक बढ़ाया जाय, जिससे बेकारी खतम हो जाय। परन्तु जैसा श्रीमती रॉबिन्सन ने कहा है,^१ स्वर्णमान की प्रवृत्ति सदा मुद्रा संकुचन (deflation) की ओर रहती है। जिस देश का सोना निर्यात में जा रहा होगा, वह अपना उधार खाता अवश्य कम करेगा जिससे भुगतान सम्बन्धी साम्य बना रहे। परन्तु जो देश सोना पा रहा है, उसे अपनी साख अथवा उधार खाता कम करने की आवश्यकता नहीं है और प्रायः वह कम नहीं करेगा। उसका फल यह होगा कि जो देश सोना खो रहा है, उसमें मुद्रा की कमी अथवा संकुचन और अधिक होगा, जिससे बेकारी और अधिक बढ़ेगी। इसलिये अब कोई देश स्वर्णमान ग्रहण करने को तैयार नहीं है।

परन्तु इसका मतलब यह नहीं कि सोने का कोई उपयोग ही न रहेगा। अमेरिका के पास ससार भर में सबसे अधिक सोना है और ब्रिटिश कामनवेल्थ सोने का बहुत बड़ा उत्पादक है। इन दोनों देशों का स्वार्थ इसी में है कि सोने की कीमत दृढ़ रहे। फल यह हुआ है कि अन्तर्राष्ट्रीय मुद्रा-कोष (International Monetary Fund) सम्बन्धी जो समझौता हुआ है, उसमें इन दोनों देशों के स्वार्थों की रक्षा करने की कोशिश की गई है। अब अन्तर्राष्ट्रीय ऋण सोने के आधार पर चुकेंगे और विनिमय की दर भी सोने के आधार पर निश्चित की जायगी। परन्तु कुछ निश्चित सीमाओं के भीतर इन विनिमय की दरों में परिवर्तन किये जा सकते हैं।^२

१ "The International Currency Proposals", Economic Journal, 1913, p 161.

२ See Chap. 45.

पैंतीसवां अध्याय

साख, उधार (Credit)

साख क्या है ? साख का अर्थ होता है, विद्वाम करना अथवा विद्वाम पर देना । यदि हम नकद लेन-देन पर विचार करें तो साख या विद्वाम पर लेन-देन या विनिमय अल्ती समय में आ जायगा । नकद लेन-देन में माल बिची किया

साख का आधार जाता है और उसके दाम उभी समय चुका दिये जाते हैं । विद्वाम है लेकिन जब साख पर अथवा उधार सौदा होता है तो माल तो बिची हो जाता है, पर उसका मूल्य उभी समय नहीं मिलता ।

उस समय भविष्य में किसी समय मूल्य देने का वादा किया जाता है । चूँकि उधार लेन-देन में भविष्य में नकद दाम देने का वादा किया जाता है, इसलिये यह आवश्यक है कि जो आदमी उधार देता है, वह उधार लेनेवाले का विद्वाम करे । उधार का आधार विद्वाम है । उधार देनेवाले को उधार लेनेवाले पर इतना विद्वाम होना चाहिये कि उसकी मंशा मूल्य चुकाने की है और वह अपने वादे के अनुसार दाम देने में समय होगा ।

नकद विनिमय की अपेक्षा उधार विनिमय में कुछ मुक्तिपाए रहती हैं । वस्तु विनिमय में जो कुरियां थी, वे मुद्रा द्वारा काफी हद तक दूर हो गईं । लेकिन मुद्रा द्वारा जो विनिमय होता है, उसमें भी कुछ कठिनाइयां होती हैं । हम सब मुद्रा साख की उपयोगिता स्वीकार करने को तैयार रहते हैं । परन्तु मान लो हम ५०,००० रुपये का माल बेचते हैं, तो बदले में ५०,००० रुपये

नकद (अर्थात् गिक्के) स्वीकार करने को तैयार न होंगे । इतनी बड़ी रकम बहुत असुविधाजनक होगी । उसकी रक्षा करना भी एक समस्या होगी । फिर मान लो एक दूर स्थान में कई हजार रुपये का मौदा चलते हैं । सब उतने लम्बे सफर में बड़ी रकम ले जाना और उसे व्यवसायी को देना काफी खतरनाक है, और साथ ही उसमें खर्च भी अधिक होगा । साख या उधार की गहायता से ये सब कठिनाइयां दूर हो जाती हैं ।

साख की जो अन्तिम उपयोगिता होती है, उगने हिमाव से हम उसे उपयोग-नाश और उत्पादन-नाश में बाट सकते हैं । जो साख हम उधार लेते हैं उसका उपयोग सुरन्त किया जा सकता है । इसे हम उपयोग साख या उपयोगना की साख कह सकते हैं । कई दूरानदार अपने ग्राहकों को उधार देने हैं, क्योंकि वे सुरन्त नकद दाम नहीं दे सकते । विद्वान-वन्दी पर उधार लेने की प्रथा भी साख का एक उदाहरण है । साख का उपयोग इस

प्रकार भी किया जा सकता है कि उधार लेनेवाले से जितनी रकम लेनी है, उसके सिवा भी कुछ अधिक प्राप्ति हो सकती है। तब साख पूजी का काम करती है और हम उसे पूजी के समान मान सकते हैं। इस प्रकार की साख को उत्पादन साख कहते हैं।

साख का दूसरा वर्गीकरण व्यावसायिक साख और बैंक-साख है। माल के उत्पादन और विक्री के सम्बन्ध में जिस साख का उपयोग होता है, उसे व्यावसायिक साख कहते हैं। यदि एक थोक व्यापारी एक फुटकर व्यापारी को इस शर्त पर माल देता है कि वह तीन माह के भीतर उसकी रकम चुका देगा तो वह व्यावसायिक साख कहलावेगी। हुंडी व्यावसायिक साख का एक साधन है। बैंक की साख समझने के लिये यह जानना आवश्यक है कि उधार देने के लिये बैंक रुपया कहा से पाते हैं। यदि किसी बैंक के पास दस हजार रुपया सुरक्षित कोष है, तो वह कम से कम उससे पांच छ गुनी अधिक रकम उधार दे सकता है। यह इसलिये संभव होता है कि लोगो को और बैंक में रुपया जमा करनेवालो को उस बैंक में विश्वास होता है। इस प्रकार बैंक अपनी साख उधार देता है। बैंक-नोट इस प्रकार की साख के अच्छे उदाहरण हैं।

साख के साधनों के प्रकार (Types of Credit Instruments)—आजकल साख के साधन कई प्रकार के होते हैं, जैसे—(१) चेक, (२) बैंक-नोट, (३) सरकारी नोट, (४) हुंडी (bills of exchange), (५) रक्का (promissory notes), (६) बैंक की हुंडी (banker's draft), (७) बही की साख (book credit) इत्यादि।

(१) चेक बैंक को आदेश होता है। बैंक में जमा करनेवाला उसे यह आदेश देता है कि जिसके नाम यह चेक है, उसे हमारे हिसाब में से चेक में लिखी हुई रकम दे दो। जब तक चेक भुनाया नहीं जाता, तब तक वह साख का एक साधन रहता है। चेक यह भी बतलाता है कि लेनेवाले को चेक देनेवाले पर और उस बैंक पर विश्वास है। अर्थात् चेक लेनेवाले के विश्वास पर निर्भर है। (२) बैंक-नोट बैंको द्वारा दिये जाते हैं। बैंक-नोट बैंक का एक वादा है कि माग होने पर बैंक उसके बदले कानून-प्राप्त मुद्रा देगा। बैंक-नोटो को वे लोग स्वीकार करते हैं जिन्हें बैंक की दृढ़ता अर्थात् उसकी साख में विश्वास होता है। बड़े-बड़े और मजबूत बैंको के नोटों का काफी चलन होता है और बहुधा वे कानून-प्राप्त होते हैं। आज-कल बैंको के नोटो पर कानून का नियंत्रण होता है। और अधिकतर देशों में केवल केन्द्रीय बैंको को नोट चलाने का एकाधिकार प्राप्त रहता है। (३) सरकारी नोट भी बैंक नोटो की तरह होते हैं। अन्तर केवल इतना होता है कि सरकारी नोट सर्वमान्य और कानून-प्राप्त होते हैं। जब तक सरकारी नोट मुद्रा में परिवर्तनशील होते हैं, तब तक वे प्रामाणिक मुद्रा अथवा सोने की तरह माने जाते हैं। उनका चलन इसलिए होता है कि जनता का सरकार में विश्वास होता है। लोग जानते हैं कि माग करने पर सरकार उनके बदल में प्रामाणिक मुद्रा दे देगी। (४) हुंडी

अथवा बिल ऑफ एक्मर्चेंज बेचनेवाले के द्वारा खरीदार के नाम एक आदेश रहता है कि खरीदार एक निश्चित समय के भीतर सौदा की रकम चुका दे। हुडी और चेक में यह फरक होता है कि चेक में माग करते ही नकद रकम देनी पड़ती है, लेकिन हुडी की रकम एक निश्चित समय के बाद चुकानी पड़ती है। यह समय हुडी में लिखा रहता है। कहा जाता है कि चेक वह हुडी है, जो माग करने ही मुनानी पड़ती है। (५) रक्का एच लिखित वादा होता है, जिसे उधार लेनेवाला साहूकार के प्रति करता है। इसमें प्रायः एक तीसरे आदमी की जमानत होती है और यह आदमी ऐमा होता है, जिसमें साहूकार को विश्वास होता है। बहुतया साहूकार अथवा बैंक व्याज वाटकर बाकी रकम उधार लेने को देता है। (६) जब एक बैंक दूसरे बैंक के नाम चेक देता है, तो उसे बैंक की हुडी या ट्राफ्ट कहते हैं। जब एक बैंक दूसरे बैंक से कर्ज लेता है अथवा सफ्ट में होता है और किसी बैंक से महायता चाहता है, तब इस प्रकार के चेक का उपयोग होता है। (७) जब कोई व्यवसायी अथवा बैंक माल उधार बेचता है और रकम अपनी बही खाता में लिख लेता है, तब उसे उधार खाता अथवा बही की साख कहते हैं। खाते में लिखी हुई यह रकम कानून ऋण के रूप में स्वीकार करता है, चाहे उस पर कर्जदार के दस्तखत भले ही न हों, और चाहे वह उसे झूठ कपो न बतलावे। व्यवसायी बही खाते की उधारी आपस में एक दूसरे को देते हैं और समय-समय पर लेन-देन का हिसाब करके बाकी रकम एक दूसरे को चुका देते हैं। आपसी लेन-देन के निबटारे की ये प्रथा बैंकों के क्लियरिंग हाउस (clearing houses) अर्थात् निबटारा घरों में सबसे अधिक देखने में आती है। साख के अन्य कई प्रकार के साधन होते हैं। जैसे सम्मिलित पूजीवादी कम्पनियों के बान्ड और डिबेंचर एक प्रकार के साख पत्र हैं। आवश्यकता पड़ने पर ये साख पत्र तुरन्त बेचे जा सकते हैं।

कागजी मुद्रा (Paper Money)—कागजी मुद्रा में बैंक-नोट और सरकारी नोट शामिल हैं, जिनका चलन आसानी से होता है। उसमें चेक अथवा हुडिया शामिल नहीं रहती, क्योंकि उनका चलन बहुत सीमित होता है। कागजी मुद्रा प्रायः केन्द्रीय बैंकों द्वारा चलाई जाती है, परन्तु कुछ देशों में सरकार कागजी मुद्रा जारी करती है।

कागजी मुद्रा विनिमय साध्य होती है, और अविनिमय साध्य भी। विनिमय साध्य कागजी मुद्रा को माग करने पर प्रामाणिक धातु मुद्रा अथवा धातु अर्थात् सोना या चादी में बदला जा सकता है। यह देखा गया है कि जितने नोट चलन में होते हैं, उनका बहुत थोड़ा भाग किसी एक समय मुद्रा अथवा धातु में परिवर्तन के लिये लाया जाता है। इसलिए सरकार जितने नोट चलाती है, उससे लिये बहुत थोड़ा अण नकद मुद्रा या धातु के रूप में भुनाने के लिये रहती है। एक दूसरे प्रकार की विनिमय साध्य कागजी मुद्रा जमा करने का सर्टिफिकेट (certificate of deposit) होता है। इसमें सुरक्षित

धातु नोटों के अंकित मूल्य के बराबर होती है। अमेरिका में इस तरह के सोना और चादी सम्बन्धी सर्टिफिकेट चलते हैं।

अविनिमय साध्य कागजी मुद्रा में जो नोट चलते हैं, उनके बदले में माग होने पर सरकार प्रामाणिक धातु की मुद्रा अथवा धातु देने के लिये बाध्य नहीं रहती। अविनिमय साध्य कागजी मुद्रा साधारणतः सरकार द्वारा चलाई जाती है। कभी-कभी संकट के समय केन्द्रीय बैंक भी ऐसी मुद्रा चला सकते हैं। इसके लिये वह कानून स्वीकृत कर दिया जाता है, जिसके द्वारा बैंक कागजी नोटों के बदले प्रामाणिक धातु अथवा उसकी मुद्रा देने के लिये बाध्य रहते हैं। अविनिमय साध्य कागजी मुद्रा को 'हुक्मी मुद्रा' (fiat money) भी कहते हैं। क्योंकि उसका उपयोग और मूल्य केवल सरकार की आज्ञा या हुक्म पर निर्भर रहता है। उसका चलन इसलिये होता है कि जनता को यह विश्वास होता है कि सरकार उसका मूल्य बनाये रखेगी।

कागजी मुद्रा के लाभ और हानियाँ (Advantages and Disadvantages of Paper Money)—कागजी मुद्रा के उपयोग से कई प्रकार के लाभ होते हैं। पहला, धातु मुद्रा के उपयोग में काफी बचत हो जाती है। किसी भी देश में सरकार अथवा नोट चलानेवाली संस्था नोटों के मूल्य के बराबर सोना अथवा प्रामाणिक धातु की मुद्रा सुरक्षित निधि के रूप में नहीं रखती। हमेशा नोटों की कुछ मात्रा ऐसी होती है, जिसके विरुद्ध कोई सुरक्षित निधि नहीं रहती और उस हद तक देश सोना और चादी खरीदने की बचत कर सकता है। यदि कोई देश अविनिमय साध्य कागजी मुद्रा का उपयोग करता है, तो वह अन्य देशों की तुलना में काफी लाभ में रहता है, क्योंकि कागजी मुद्रा बनाने का खर्च प्रायः नहीं के बराबर होता है। दूसरे, कागजी मुद्रा यदि पूर्णतया विनिमय साध्य हो तो भी उसके द्वारा देश और सरकार को काफी बचत होती है। क्योंकि धातु मुद्रा चलन में घिनती है तथा उसमें अन्य कई प्रकार से क्षति होती है। तीसरे, आप, कागजी मुद्रा में काफी बड़ी रकम बिना कठिनाई के इधर-उधर ले जा सकते हैं। उसके द्वारा बड़ी-बड़ी रकम आसानी से चुकाई जा सकती है और उसे आसानी से काफी दूर ले जाया जा सकता है। साथ ही कागजी मुद्रा की अमुविधाएँ भी कम नहीं होती। संकट के समय सरकार के सामने मनचाही मात्रा में नोट चलाने का लालच रहता है। यदि कागजी मुद्रा अत्यधिक मात्रा में चलाई जाय तो वह अविनिमय साध्य हो जाती है और प्रामाणिक मुद्रा धातु के रूप में उसका मूल्य गिर जाता है। दूसरे, कागजी मुद्रा से विदेशी व्यवसाय के सम्बन्ध में कुछ कठिनाई होती है। एक देश के लोग दूसरे देश की कागजी मुद्रा स्वीकार नहीं करते। विदेशियों की रकम चुकाने के लिये प्रामाणिक धातु मुद्रा का उपयोग किया जाता सकता है, परन्तु कागजी मुद्रा का नहीं। जहाँ कागजी मुद्रा का उपयोग होता है, वहाँ यह लाभ नहीं होता। अन्तिम धातु मुद्रा की अपेक्षा कागजी मुद्रा का मूल्य बहुत कम स्थिर होता है। धातु मुद्रा के मूल्य में धातु के मूल्य में होनेवाले

परिवर्तनों के अनुसार ही परिवर्तन होते हैं। परन्तु बाहरी मुद्रा का मूल्य इन बातों पर निर्भर होता है कि वह किसकी मास में चलाना जाता है। यदि अतिविनम्य मास्य बाहरी मुद्रा का मूल्य प्रायः अस्थिर होता है, इसलिये विदेशी विनिमय की दर भी अस्थिर हो जाती है। इससे देश के विदेशी व्यापार को घटका देने का डर रहता है।

नोट चलाने के सिद्धान्त (Principles of Note Issue)—नोट बिना सिद्धान्तों के प्रसारण पर चलाने वाले राष्ट्रों में दो प्रकार के विचार हैं।

एक को मुद्रा सिद्धान्त (currency theory), और
 मुद्रा सिद्धान्त दूसरे को बैंकिंग का सिद्धान्त (banking theory)
 कहते हैं। इंग्लैण्ड में सन् १८४४ के बैंक बिल एक्ट

बनने के पहले नोट चलाने के सम्बन्ध में दो विचारनामक थी। मुद्रा सिद्धान्त के समर्थकों का कहना था कि नोट इसलिये चलाने जाते हैं कि मौने के निष्कोषी प्रयोग के लिये होते हैं। परन्तु इन नोटों का विनिमय निश्चित रखने के लिये यह आवश्यक है कि सरकार जिसने नोट चलाये, उसने मूल्य का मोना भी सुरक्षित रखे। यदि पूरे मूल्य का मोना सुरक्षित नहीं रखा गया तो प्रत्यक्ष है कि कभी उनके विनिमय में कठिनाई हो और उस स्थिति में नोटों में विश्वास भी रहेगा। इस विचारधारा के समर्थकों का कहना था कि सरकार के पास अथवा नोट चलानेवाली संस्था के पास सिद्धा मोना ही, उसने केवल उसने मूल्य के नोट चलाने चाहिये। यह यह होगा कि देश में मौने की मास आसानी और निष्ठा के साथ बँटी घटेगी या बढ़ेगी, उसी के अनुसार नोटों की मास भी बनने जान पड़ेगी या बरेगी। इससे यह स्पष्ट होता कि मुद्रा का प्रसार बनने जान अथवा स्वयं-चालित रहता। वह सरकार की इच्छा पर निर्भर नहीं रहता। इस सिद्धान्त ने मास का अर्थ नवी-भाति नहीं समझाया। धातु की मुद्रा के बदले मास का उपयोग बड़ी अच्छी तरह किया जा सकता है। उसकी महापता से देश में चलने वाली कुल मुद्रा का प्रसार आवश्यकता पड़ने पर किया जा सकता है। अच्छी मुद्रा प्रणाली में एक गुण यह होता है कि वह लोचदार होती है। यदि नोट चलाने के सम्बन्ध में मुद्रा सिद्धान्तों का पालन किया जाय तो यह लोच बनाने रखना कठिन होगा।

बैंकिंग सिद्धान्त के समर्थकों का कहना है कि यह अनुभव की बात है कि सरकार जिसने नोट चलाती है, उन सबके मूल्य के बराबर मोना सुरक्षित नहीं रखना पड़ता। केवल मोने के मूल्य का मोना सुरक्षित रखना पड़ता है। यदि नोट

बैंकिंग का सिद्धान्त बहुत अधिक मास में चलाने जाते हैं, तो वे नूतने के लिये बैंक में बारम्बार आवेग और यदि उचित मास में सुरक्षित निधि है, तो उसके नूतने में कोई कठिनाई नहीं होगी। इस सिद्धान्त में एक गुण यह भी होता है कि वह लोचदार होता है। व्यापार की आवश्यकता के अनुसार

चलन में कुल मुद्रा की मात्रा घटाई और बढ़ाई जा सकती है। इस आवश्यकता का अंदाज व्यवसायी पूँजीपति और साहूकार ही लगा सकते हैं।

सन् १८४४ के बैंक चार्टर एक्ट में मुद्रा सिद्धान्त ग्रहण किया गया। परन्तु बाद की घटनाओं ने यह सिद्ध कर दिया कि बैंकिंग का सिद्धान्त कहीं अधिक अच्छा और लाभकारी है। उन्नीसवीं शताब्दी के उत्तरार्द्ध में इंग्लैण्ड के व्यवसाय में बहुत वृद्धि हुई। इस वृद्धि में चेक प्रथा बहुत सहायक हुई। चेक प्रथा के कारण बैंक चार्टर एक्ट में स्वीकृत मुद्रा सिद्धान्त के द्वारा होनेवाली अमुविधाएं काफी हद तक दूर हो गईं। परन्तु यह ध्यान में रखना चाहिये कि नोटों के सम्बन्ध में जिन लोगों ने मुद्रा सिद्धान्त का समर्थन किया था, उसका कारण यह था कि उन्नीसवीं शताब्दी में सम्मिलित पूँजीवाले कई बैंकों ने बहुत बड़ी मात्रा में नोट चलाये और उपयुक्त मात्रा में सुरक्षित निधि नहीं रखी, जिससे वे या तो फेल हो गये या भुमीवना में पस गये। इन समर्थकों को इन बातों का ध्यान था।

नोट चलाने की रीतियाँ (System of Note-Issue)—मुद्रा सिद्धान्त के अनुसार नोट चलाने के अधिकार पर कई प्रकार के बन्धन लग जाते हैं। इन बन्धनों पर हम एक-एक करके विचार करेंगे।

(१) निश्चित तथा विश्वस्तनीय रीति (Fixed Fiduciary System)—इस रीति के अन्तर्गत सेंट्रल बैंक सुरक्षित निधि रखे बिना एक निश्चित मात्रा में नोट चला सकता है। यह मात्रा निश्चित मात्रा कहलाती है। इसे

इस प्रथा की श्रुतियाँ सरकारों श्रृणु पत्रों का समर्थन प्राप्त होता है। यदि इस मात्रा से अधिक नोट चलाये जाय तो उनके लिये शत प्रतिशत सोना सुरक्षित रखा जाना चाहिये। इंग्लैण्ड में यही प्रथा चालू है। सन् १८४४ के बैंक चार्टर एक्ट के अनुसार बैंक ऑफ इंग्लैण्ड को १,४०,००,००० पाँच के नोट बिना सुरक्षित निधि रखे चलाने की आज्ञा मिली थी। सन् १९०८ में यह मात्रा बढ़ाकर २६ करोड़ पाँच कर दी गई और सन् १९३९ में ३० करोड़ पाँच कर दी गई। इस प्रणाली या रीति का उद्देश्य यह है कि नोटों के विनिमय अथवा भुनाने के लिये काफी मात्रा में सुरक्षित निधि रखी जाय। परन्तु इस प्रथा में मुद्रा प्रणाली बेलेचदार हो जाती है। इस प्रथा में मुद्रा व्यवसाय की आवश्यकताओं के अनुसार विस्तृत नहीं हो सकती। उसका विस्तार तभी हो सकता है जब सुरक्षित निधि में सोने की मात्रा बढ़ाई जाय। मकद अथवा भय के समय जब लोग के भय के कारण नोटों की मात्रा बढ़ानी आवश्यक हो जाती है, तब बैंक चार्टर एक्ट की धाराओं को स्पष्टित करना पड़ता है, जिसमें बैंक चाहे कितनी मात्रा में नोट चला सकें। फिर इस प्रथा द्वारा सोने की बहुत बड़ी मात्रा बेकार बच जाती है और दिना काम पड़ी रहती है। इन कारणों से मकमिलन कमेटी ने इस रीति का अन्त करने की सिफारिश की।

(२) अधिकतम निश्चित मात्रा की रीति (Maximum Fiduciary System) - इस रीति के अनुसार बैंक के लिये एक अधिकतम मात्रा बाध दी जाती है और बैंक बिना सुरक्षित निधि रखे इस मात्रा तक नोट चला सकता है। साल भर में नोटों का जितना ओमन चलन होता है, यह अधिकतम मात्रा उस औसत से अधिक हो रखी जाती है। जब व्यवसाय का विस्तार फैलता है और मुद्रा की आवश्यकता बढ़ती है तब इस अधिकतम मात्रा में भी वृद्धि कर दी जाती है। सन् १९२८ के पहले फ्रान्स में यह प्रणाली चालू थी और मेकमिलन कम्पनी ने इंग्लैण्ड में भी वही प्रथा ग्रहण करने की सिफारिश की। इस प्रणाली में बड़ा गुण यह है कि वह सोने को बेकार बाध कर नहीं रखती और सुरक्षित निधि का प्रदन बैंक की इच्छा पर छोड़ देती है।

(३) अनुपातिक सुरक्षित निधि की प्रथा (Proportional Reserve System) - इस प्रणाली के अन्तर्गत केन्द्रीय बैंक जितनी मात्रा में नोट चलाता है, उसके मूल्य का कुछ प्रतिशत सोना सुरक्षित निधि में रखना प्रथा की प्रतियाँ पड़ता है। प्रतिशत का यह अनुपात २५ और ४० के बीच में रहता है। प्रथम महायुद्ध के बाद यह प्रथा काफी लोकप्रिय हुई। फ्रान्स ने इसे सन् १९२८ में ग्रहण किया। हिटलर-यंग कमीशन ने भारत के लिये भी इस प्रणाली की सिफारिश की और जो नया रिजर्व बैंक एकट बना उसमें इसे ग्रहण भी कर लिया गया। इस प्रणाली में केवल एक गुण है और वह यह है कि यह सोचदार प्रणाली होती है। यदि स्वीकृत अनुपात एक और तीन है तो सुरक्षित निधि में एक सोने के सिक्के के बदले उतने मूल्य के तीन सिक्के चलाये जा सकते हैं। परन्तु यदि मुद्रा मकुचिन करनी पड़े तो मुद्रा प्रणाली को बड़ा धक्का लगता है। जब सुरक्षित निधि से एक सोने का सिक्का निकाला जाता है, तो चलन से तीन नोट अलग करने पड़ेंगे। परन्तु अन्य प्रणाली में केवल एक नोट अलग करना पड़ेगा। फिर इस प्रणाली में सोने की काफी बड़ी मात्रा फन जाती है। वह एक प्रकार से बेकार हो जाती है और विनिमय के काम में नहीं आ सकती। मान लो बैंक ने सिर्फ एक तिहाई मूल्य का सोना सुरक्षित निधि में रखा है। अब यदि एक नोट भुनने के लिये आता है और उसके बदले एक सोने का सिक्का दिया जाता है, तो कानून द्वारा जितना सोने का अनुपात आवश्यक है, उससे तो अनुपात की मात्रा कम पड़ गई। इसलिये कानून भग किये बिना बैंक नोट नहीं भुना सकता। यह कानून उस नियम के माफिक है, जो यह कहता है कि स्टेशन पर हमेशा कम ने कम एक मोटर अवश्य रहनी चाहिये, जिसमें मुमाफियों की हमेशा सवारी मिलने का भरोसा रहे। अब मान लो वहा केवल एक ही मोटर है और सवारिया आती हैं। परन्तु मोटर स्टेशन नहीं छोड़ सकती, क्योंकि कानून के माफिक वहा एक मोटर हमेशा रहनी चाहिये। तो सवारियों के लिये मोटर का होना न होना बराबर हो गया। इस प्रकार मुद्रा की इस प्रणाली में कोई त्रुटि नहीं है। इसे न्यायोचित नहीं कहा जा सकता।

(४) चौथी प्रणाली तीसरी का परिवर्तन मात्र है। केन्द्रीय बैंक अपनी सुरक्षित निधि का एक अंश 'विदेशी विनिमय' में रखता है। इसमें विदेशी मुद्रा, विदेशी बैंकों का जमा, हुडी इत्यादि शामिल रहती हैं। विदेशी मुद्रा स्वर्णमान पर रहनी चाहिये। जैसे कि भारतीय रिजर्व बैंक अपने सुरक्षित कोष का एक अंश स्टर्लिंग हुडियों के रूप में रख सकता है। सोने की बचत करने के लिये इस प्रणाली को ग्रहण किया जाता है। जहाँ तक यह प्रणाली तीसरी प्रणाली का परिवर्तन मात्र है, वहाँ तक तीसरी प्रणाली में जो दोष हैं, वे इसमें भी लागू होते हैं। संकट के समय अधिक नोट चलाने की आवश्यकता पड़ सकती है। इंग्लैंड में जब संकट-काल आता है और बहुत बड़ी मात्रा में नोट चलाने की आवश्यकता पड़ती है, तब बैंक एकटू स्पष्टीकरण दे दिया जाता है और बैंक ऑफ इंग्लैंड को यह अधिकार दे दिया जाता है कि वह जितने आवश्यक समझे उतने नोट चला सकता है, जिससे लोगों का मुद्रा में विश्वास बना रहे। जर्मनी में तीसरी और चौथी प्रणालियाँ चलती हैं और यदि कमी (deficit) पर कर दिया जाय तो केन्द्रीय बैंक का सुरक्षित कोष कानून द्वारा आवश्यक अनुपात से कम हो जायगा।

नियन्त्रण का सही सिद्धान्त (The Right Principle of Regulation)— इस समस्या को हम दो भागों में बाँट सकते हैं। पहला प्रश्न यह है कि क्या ऐसा कानून आवश्यक है, जिसमें चलन में आनेवाले नोटों की मात्रा सुरक्षित स्वर्ण की मात्रा और सुरक्षित कोष की धातु की मात्रा से सम्बन्धित रहे? दूसरा प्रश्न और नोटों की मात्रा में कोई यह है कि अपने कर्तव्यों को पूरा करने के लिये केन्द्रीय बैंक सम्बन्धित रहना चाहिये कि सोने की कितनी मात्रा रखनी आवश्यक है? पहले प्रश्न के सम्बन्ध में सबसे अच्छी बात तो यह होगी कि नोटों की मात्रा चलाने में केन्द्रीय बैंकों पर किसी प्रकार का बंधन न लगाया जाय। चूँकि अब सोने के सिक्के चलन से हटा लिये गये हैं, इसलिये बाहर भेजने के लिये लोग नोटों के बदले सोना लेंगे। जब व्यवसाय के सम्बन्ध में विदेशों में भुगतान करना पड़ेगा, तब लोग नोटों को सोने में बदलेंगे। इसलिये अच्छा यह होगा कि सुरक्षित कोष का चलन के नोटों की मात्रा से कोई सम्बन्ध न रहे और जब सात की मात्रा के सम्बन्ध में केन्द्रीय बैंक की इच्छा पर बन्धन लगाना उचित नहीं समझा जाता, तब नोटों की मात्रा पर भी किसी प्रकार का बड़ा बन्धन लगाना उचित नहीं है। कीमतें दृढ़ रखने के लिये यह भी वांछनीय है कि सेंट्रल बैंक को सुरक्षित सोने का प्रबंध करने की पूर्ण स्वतन्त्रता दे दी जाय। उसे किसी प्रकार नोटों की चलन के साथ न बाधा जाय। अर्थात् सुरक्षित सोने का नोटों की मात्रा के साथ संबंध न किया जाय। जब हम केन्द्रीय बैंक पर मात्रा की मात्रा और कीमतों की मरह पर नियन्त्रण रखने की ऊँची जिम्मेदारी डालते हैं तो क्या हम उस पर नोटों की मात्रा के सम्बन्ध में उपयुक्त सोने की मात्रा रखने का विश्वास नहीं कर सकते? अर्थात् क्या हम यह विश्वास नहीं कर सकते कि बैंक नोट चलावेगा तो उसके

लिये उपयुक्त सोना भी रखेगा ? इसलिये उपयुक्त सिद्धान्त यही होगा कि सुरक्षित सोने की मात्रा का नोटों की मात्रा से कोई सम्बन्ध न रहे । हा, एक खतरा यह हो सकता है कि नोट अत्यधिक मात्रा में चलन में न आ जावें । इस खतरे से बचने के लिये सबसे अच्छा यह होगा कि एक अधिकतम सीमा बांध दी जाय कि इस मात्रा से अधिक नोट न चलाये जायेंगे । सन् १९२८ के पहले फ्रान्स में यही प्रणाली प्रचलित थी । यह अधिकतम सीमा चलन में होनेवाले नोटों की औसत मात्रा से काफी ऊंची होनी चाहिये और उसे समय-समय पर बदलते रहना चाहिये । इसके सिवा यह कानून बनाना अथवा आज्ञा देनी आवश्यक हो सकती है कि बैंक को एक निश्चित न्यूनतम मात्रा में सोना रखना चाहिये, जिसमे जनता का मुद्रा में विस्वास बना रहे और यदि कोई भयानक राष्ट्रीय संकट आ पड़े तो उस समय उसका उपयोग किया जा सके । इन दो शर्तों को छोड़कर सेंट्रल बैंक को नोट चलाने के सम्बन्ध में पूर्ण स्वतन्त्रता रहनी चाहिये ।

दूसरे प्रश्न का उत्तर अच्छी तरह समझने के लिये मुद्रा प्रणाली में सुरक्षित सोना तथा उसके कार्यों को समझना चाहिये । पहले नोटों को सोने के सिक्कों में बदलने के लिये सुरक्षित सोना रखा जाता था । परन्तु सोने के सिक्के चलन से हटा लिये गये हैं, इसलिये अब इस काम के लिये सुरक्षित सोना रखना आवश्यक नहीं है । यदि मुद्रा का मान स्वर्ण हो तो सोने का उपयोग विदेशों को रकम देने के लिये विनिमय के माध्यम के रूप में हो सकता है । इसलिये सुरक्षित सोने की मात्रा नोटों की मात्रा पर निर्भर न होकर विदेशी भुगतान की मात्रा पर निर्भर होनी चाहिये । सुरक्षित कोष में इतना सोना रहे कि केन्द्रीय बैंक अल्पकाल में उत्पन्न होनेवाले भुगतान तुरन्त चुका सके । बाद में तो वह उपयुक्त उपाय ग्रहण कर ही लेगा । परन्तु उपाय करने के पहले उसे अल्पकालीन भुगतान तुरन्त चुकाने में समर्थ होना चाहिये । इस हिसाब से सुरक्षित सोने की मात्रा भिन्न-भिन्न देशों में भिन्न-भिन्न होगी । जो देश बैंक व्यवसाय के अन्तर्राष्ट्रीय केन्द्र हैं, अथवा जो बड़े बज्र में फसे हैं, अथवा जिन देशों का निर्यात व्यवसाय बड़ा नहीं है, उन देशों को अन्य देशों की अपेक्षा अधिक बड़े सुरक्षित कोष की आवश्यकता होती है ।

छत्तीसवां अध्याय

बैंक और उनके कार्य

(Banking)

बैंक की परिभाषा (Definition of Bank)—जिस प्रकार मुद्रा की परिभाषा हम उसके कार्यों के वर्णन द्वारा करते हैं, उसी प्रकार बैंक की उत्तम परिभाषा भी उसके कार्यों के वर्णन द्वारा होगी। बैंकर अथवा साहूकार साख का व्यवसायी होता है। वह जनता से धन उधार लेता है और उसे व्यवसायियों और उत्पादकों को उधार देता है। वह जमा के रूप में जनता से उधार लेता है। अर्थात् जनता बैंक में जो रकम जमा करती है, वही साहूकार की उधार ली हुई रकम है और माल अथवा ऋण-पत्रों की जमानत पर वह जो रुपया देता है तथा बट्टे पर जो हुड्डिया भुनाता है, वही रकम वह उधार देता है। इसलिये बैंक एक व्यक्ति अथवा एक संस्था होती है, जो साख का व्यवसाय करती है। अर्थात् वह जनता से जमा के रूप में रकम लेती है। यह रकम धेक द्वारा जमा करने वाला वापिस ले सकता है। इसी रकम को बैंक कई प्रकार के कर्जों के रूप में देता है।

बैंक प्रणाली और बैंक व्यवसाय बहुत प्राचीन हैं। प्राचीन काल में भारत, ग्रीस, और रोम में बैंक अर्थात् साहूकारी की प्रथा प्रचलित थी। यह प्रथा इस प्रकार उत्पन्न हुई। जिन लोगों के पास कुछ अधिक रुपया रहता था, अर्थात् जो लोग कुछ धन बचा पाते थे, वे उसे सुरक्षा के लिये विश्वसनीय लोगों के पास इस शर्त पर जमा कर देते थे कि आवश्यकता पड़ने पर अथवा एक निश्चित समय के बाद वे उसे वापिस ले लेंगे। जिन लोगों के पास रुपया जमा रहता था, उन्होंने देखा कि यदि समय पर वापिस मिल जाय तो उस रुपये को कर्ज के रूप में देना लाभदायक था। अर्थात् जमा करनेवाले की अवधि के पहले यदि मिल जाय तो उस बीच में उस रुपये को अन्य लोगों को कर्ज के रूप में दिया जा सकता है। शायद साहूकार जमा करनेवालों को लिखित रसीद देते थे, जिसमें जमा-रकम लिखी रहती थी। चूँकि लोगो को साहूकारों की ईमानदारी और साख में विश्वास होता था, इसलिये ये रसीदें व्यावसायिक-भुगतान में स्वीकार की जाती थी। ये रसीदें बड़ी मात्रा में भुनाने के लिये साहूकारों के पास बहुत कम आती थी। ये बागज अथवा रसीदें अपने असली रूप में रहते थे, इनकी नकल नहीं होती थी। चूँकि लोगो को साहूकारों की साख में विश्वास होता था, इसलिये मियाद के पहले ये बागज बहुत कम भुनाये जाते थे। इसलिये साहूकार निश्चित होकर जमा का अधिकांश भाग कर्ज में दे सकते थे। इस प्रकार वे जनता के रुपये से अच्छा सासा लाभ पैदा करते थे। जब यह कर्ज देने का

व्यवसाय अधिक लाभप्रद हो गया तो साहूकार जमा की हुई रकम पर ब्याज भी देन लगे । जमा की ब्याज दर कर्ज की ब्याज दर में कम होती थी और दोनों दरों में जो अन्तर होता था, वही साहूकार का मुनाफा होता था । कुछ काल के बाद चेक प्रचलित हो गये और चेकों में साहूकारी प्रथा में काफी लोच आ गई ।

इस प्रकार व्यावसायिक जमा अथवा साहूकारी या बैंकिंग का प्रचार हुआ । ध्यान रहे कि जब हम बैंक शब्द का उपयोग करेंगे तो उसका अर्थ व्यावसायिक बैंक होगा अर्थात् वे बैंक जो अल्पकाल के लिये उधार देते हैं । इनके सिवा अन्य प्रकार के बैंक भी होते हैं, जैसे बचन बैंक (Savings Banks) लागत बैंक (Investment Bank) इत्यादि ।

बैंक के कार्य (Functions of Bank)—व्यावसायिक बैंक अल्पकालीन साधन का व्यवसाय करना है । व्यक्तियों के पास बचत के रूप में जो अधिक धन होता है,

उमें वह जमा करता है और उससे व्यावसायिक लेन-देन (१) जनता की बचत की अल्पकालीन आवश्यकताएँ पूरी करता है । इसलिये इकट्ठी करता है उसका पहला काम लोगों की बचत को इकट्ठा करना है ।

यह काम वह लोगों की जमा स्वीकार करके करता है । जमा दो प्रकार का होता है । एक तो लोग बैंक में कानून-याह्य प्रामाणिक मुद्रा जमा करने की लाते हैं । बैंक उसे उनके नाम से अपने खाते में जमा कर लेता है । इस जमा की लोग चेक द्वारा निकाल सकते हैं अथवा बैंक अपने ग्राहकों को कर्ज देकर जमा उत्पन्न कर सकता है । यह कर्ज ग्राहक के नाम में जमा हो जाता है और इस जमा को वह अपनी आवश्यकतानुसार उपयोग कर सकता है ।

बैंक का दूसरा काम कर्ज देना है । यह काम बैंक कई प्रकार से करता है, जैसे विनिमय के बिल अथवा हुडी (bills of exchange) मुताना, माल अथवा ऋण-पत्रों की जमानत पर कर्ज देना, अधिविक्रय अर्थात् जमा की गई

(२) वह कर्ज और रकम से अधिक रकम देना (over draft) इत्यादि । पेसगी देता है प्रत्येक बैंक यह जानता है कि जमा की रकम किसी भी समय मागी जा सकती है, परन्तु किसी एक समय कुल जमा का बहुत

घोड़ा अंश भागा जायगा । वह अनुभव द्वारा यह जान सकता है कि किसी एक समय की माँग कितनी होगी और उसे पूरी करने के लिये उसे कितना नकद जमा हाथ में रखना चाहिये । बाकी रकम की वह व्यवसायियों और उत्पादकों को कर्ज और पेसगी इत्यादि के रूप में दे सकता है । कर्ज जमानत पर दिया जाता है । जो कि सोना या कम्पनियों के हिस्से अथवा उस माल की हो सकती है, जो बन रहा है अथवा जो एक स्थान से दूसरे स्थान को जा रहा है । या बिना जमानत के भी कर्ज दिया जा सकता है, यदि बैंक को अपने ग्राहक की ईमानदारी और सामर्थ्य में विरवास है, तो वह ग्राहक से केवल एक रकम लिखावर भी उसे कर्ज दे सकता है ।

बैंक का तीसरा काम विनिमय का सस्ता माध्यम देना है, जैसे नोट अथवा चेक : जमा रकम के लिये बैंक जो रसीदें देते थे, उन्हीं रसीदों ने आगे चलकर नोटों का रूप धारण कर लिया। ये नोट लेन-देन में स्वीकृत होने लगे। लोग

(३) वह नोट चलाता है इन्हें पसन्द भी करते थे, क्योंकि ये सुविधाजनक और सुरक्षित और विनिमय के साधन होने थे और इन्हें लेकर आने-जाने में सुविधा होती थी।

उत्पन्न करता है आधुनिक काल में नोट चलाने का अधिकार केवल एक बैंक को अर्थात् केन्द्रीय बैंक को दिया जाता है। अधिक उन्नति-शील देशों में नोटों का म्यान चेकों ने ले लिया है। चेका का देना और भुनाना नोटों के समान ही होता है।

इनके सिवा बैंक और भी कई प्रकार के काम करते हैं। ये काम तीन प्रकार के होते हैं—विदेशी व्यवसाय को पूँजी सम्बन्धी सहायता देना, एजेंसी का काम करना तथा अन्य उपयोगी काम करना। बैंक विदेशी विनिमय सम्बन्धी

(४) विविध कार्य व्यवसाय करते हैं। अपने ग्राहकों की विदेशी विनिमय की दृष्टि से स्वीकार करके उन्हें भुनाते हैं। इस प्रकार विदेशी व्यवसाय में पूँजी दान सहायता करते हैं। दूसरे, वे अपने ग्राहकों के एजेंटों का काम करते हैं। वे अपने ग्राहकों को चेक, बिल, मुनाफा, चन्दा, बीमा की किस्तें लेते और देते रहते हैं। ग्राहक के लिये स्वयं बैंक यह काम करते रहते हैं। अन्तिम, वे अपने ग्राहकों के लिये अन्य कई उपयोगी और लाभप्रद काम करते रहते हैं। वे अपने ग्राहकों की बीमारी चीजें सुरक्षित रखते हैं। उनके ऋण-पत्रों, हिस्सा-पत्रों (shares), सम्पत्ति सम्बन्धी कामज पत्रों तथा बहुमूल्य वस्तुओं की देख-रेख करते हैं। उनका व्याज और डिविडेंट अर्थात् लाभ इकट्ठा करते हैं। ग्राहकों के ट्रस्टी का काम करते हैं। कुटुम्बों के ट्रस्टों का प्रबन्ध करते हैं, वधीयतों का प्रबन्ध करते हैं। कई ग्राहक बैंक के पते से अपना काम करते हैं। बैंक कई प्रकार के माख-पत्र भी देते हैं। ये माख-पत्र, जैसे यात्रियों के चेक जल्दी भुन जाते हैं और इससे ग्राहकों को बड़ा सुभीता होती है।

ये काम बैंक के विशिष्ट काम होते हैं। इन्हीं बातों को यदि हम दूसरी तरह से कहना चाहें तो यह कहेंगे कि आधुनिक बैंकों का प्रधान काम आर्थिक संगठन को द्रवता प्रदान करना है। बैंक द्रवता प्रतिस्थापन का बहुत बड़ा केन्द्र होता है। वह जनता से जमा लेता है और देश के आर्थिक संगठन को द्रवता प्रदान करता है।

बैंक की स्थिति विवरण या चिट्ठा (Balance-Sheet of a Bank)—बैंक के कामों को समझने का एक अन्य तरीका उसके स्थिति विवरण अथवा चिट्ठा का अध्ययन करना है। उसमें उसकी लेनी-देनी अर्थात् आदेय और दायित्व (Assets and Liabilities) का विवरण रहता है। मापारणन बैंक का चिट्ठा इस प्रकार होता है, जो अगले पृष्ठ पर दिया गया है—

है। इस खाने में बैंक सुरक्षित कोष की जमा रहती है, जिसमें बैंक अपने ग्राहकों की मांग पूरी करता है। इसलिये इसे हम बैंक की सुरक्षा की पहली लाइन कह सकते हैं। बैंक का अपने ग्राहकों के प्रति जो कुल दायित्व होता है, सुरक्षित कोष की नकद जमा उसका केवल एक आंशिक अनुपात होती है। अनुभव द्वारा प्रत्येक बैंक यह जान लेता है कि सुरक्षित कोष में कितनी नकद जमा रखनी चाहिये। इंग्लैण्ड के बैंक साधारणतः कुल जमा का १० या ११ प्रतिशत सुरक्षित कोष में रखते हैं। भारत में प्रामाणिक बैंक (scheduled banks) कुल जमा का १४ से १६ प्रतिशत तक सुरक्षित कोष में रखते हैं। आदेश के खाने में दूसरी चीज 'बकाया तथा चेकों की वह रकम है, जो जमा हो रही है।' इसका अर्थ सरल है और अपने आप समझ में आ जाता है।

तत्कालदेय द्रव्य ('Money at call and short notice') का अर्थ बहुत थोड़ा समय के लिये दिये जानेवाले कर्ज होते हैं। इसमें वे ऋण शामिल होते हैं, जो बिलों या हुडियों के दलालों को दिये जाते हैं और माग होने पर तत्काल अथवा ७ दिन के नोटिस पर चुकाना चाहिये। स्टॉक एक्सचेंज को दिये जानेवाले ऋण भी इसमें शामिल होते हैं। इन ऋणों के पीछे ऊँचे दर्जे की हुडियाँ इत्यादि के

तत्काल ऋण

रूप में ठोस जमानत रहती है। इनको बैंक की सुरक्षा की दूसरी लाइन या पंक्ति कह सकते हैं। इन ऋणों का सार या महत्व इस बात में रहता है कि ये तुरन्त वापिस लिये जा सकते हैं। इस प्रकार का तत्काल धन का एक कोष प्रत्येक बैंक के लिये आवश्यक है। क्योंकि उसके सुरक्षित कोष पर कभी भी रिक्रीकरण की मांग हो सकती है। जब कभी बैंक का सुरक्षित कोष एकाएक खाली हो जायगा, तब वह तत्काल ऋणों का कुछ अंश वापिस ले लेगा अथवा उन्हें फिर से नहीं देगा। परन्तु साधारणतः ये ऋण फिर से दे दिये जाते हैं। इंग्लैण्ड के बैंक प्रायः अपनी जमा का ७ प्रतिशत इस तरह के ऋणों में लगाते हैं।

प्रायः तीन महीने की हुडियाँ अल्पकालीन लागत के लिये बड़ी अच्छी होती हैं। चकि उनका भुगतान बहुत थोड़े काल में हो जाता है, इसलिये उनका मूल्य अधिक गिरने का डर नहीं रहता। और जहाँ हुडी का बाजार अच्छा होता

हुडियों का भुगतान

है वहाँ वे बहुत कम बट्टे की दर पर भुन जाती हैं। बैंक अपनी हुडियों या बिलों का प्रबंध ऐसा करते हैं कि अधिकांश हुडियाँ उस समय भुनती हैं, जब बैंक पर नकद जमा की काफी मांग रहती है। इधर कुछ समय से व्यावसायिक हुडियों का महत्व कम हो रहा है, विशेषकर इसलिये कि उनकी सरया अब अधिक नहीं रहती। अब मुद्रा बाजार में सरकारी बिलों (Treasury Bills) का महत्व बढ़ता जा रहा है। ये भी तीन महीने की हुडियाँ रहती हैं और इन्हें सरकार खलाती है। यह बात ध्यान में रखनी चाहिये कि बैंक जो रकम हुडियों में लगाते हैं, उसका अनुपात उनकी नकद जमा का उल्टा होता है। जब हुडियों में लागत

कम होती है, तब बैंक मुरशिब कोष में अधिक नकदी रखने का प्रयत्न करते हैं। और जब हुडियो में अधिक खर्चा लगा रहता है, तब नकद जमा कम रहती है। प्रायः यह देखा जाता है कि बैंक अपने आदेय का ३० प्रतिशत नकद जमा, तबाल ऋण और हुडियो के खर्च में रखते हैं।

लाभ पर लागत (investments) अधिकतर सरकारी ऋण-पत्र, म्युनिसिपल बांड तथा औद्योगिक हिस्सा इत्यादि में की जाती है। इनमें निश्चित आय होती है और बैंक को बरगवर कुछ आय होती रहती है। जब ग्राहक मुद्रा

लाभ पर लागत की मांग करते हैं तब ये लागतें काम आती हैं। जब ऋणों की मांग बढ़ जाती है, तब बैंक अपने ऋण-पत्र बचकर ग्राहकों को ऋण या पगनी देते हैं। जब ग्राहकों की मांग घट जाती है, तब वे फिर उमद्रव्य को ऋण इत्यादि में लगा देते हैं। परन्तु पुराने सिद्धान्त के अनुसार ये लागतें हुडियो की अपेक्षा कम द्रव्य समझी जाती हैं। क्योंकि साधारण समय में तो ये लागतें आसानी से विक्रि जाती हैं, परन्तु किसी मकद के समय इनके खरीदार मिलन मुश्किल हो जाते हैं और इनकी कीमत इतनी गिर जाती है कि इन्हें बचने में भी हानि होती है। इस प्रकार ये 'जम' (freeze) गन्त हैं।

ग्राहकों का पेशगी (advances to customers) में वे ऋण शामिल होते हैं, जिन्हें बैंक अपने ग्राहकों को जमानत पर अथवा बिना जमानत के देता है। ये प्रायः अल्पकाल के लिए दिये जाते हैं और इनकी अवधि छ महीने से अधिक नहीं रहती। पेशगी कई प्रकार के कामों के लिये दी जाती है, जैसे किसी ठोस व्यवसाय की अल्पकालीन आवश्यकता के लिये। यदि कोई कम्पनी अपनी अचल पूँजी बढ़ाना चाहती है, तो नये हिस्से बेचने में तो उसे समय लगेगा। तब तब वह बैंक से पेशगी ले सकती है। बैंकों के आदेय में पेशगी सबसे अधिक लाभप्रद होती है। इस पर बैंक अपनी दर से १ प्रतिशत अधिक व्याज लेता है और यह दर कम से कम ५ प्रतिशत रहती है।

इसके बाद वह दायित्व आता है, जो बैंक अपने ग्राहकों के नाम पर हुडियो इत्यादि के द्वारा स्वीकार करता है। इसे उनकी ही रकम के द्वारा दायित्व के खाने में रखा जाता है।

इसके बाद आदेय के खाने में बैंक के भवन (premises) जायदाद इत्यादि रहते हैं। इसका अर्थ तो प्रकट ही है।

व्यावसायिक बैंकिंग के सिद्धान्त (Principles of Commercial Banking)—बैंक व्यवसाय के मौलिक सिद्धान्त वही हैं, जिनका वर्णन गिलबर्ट (Gilbert) ने अपनी पुस्तक "हिस्ट्री एन्ड प्रिन्सिपल्स ऑफ बैंकिंग" (History and Principles of Banking) में किया है। पहला, बैंक का काम यह नहीं है कि वह अपने ग्राहकों को व्यवसाय करने के लिये पूँजी दे। दूसरा, बैंक को सही हुँद

जमानत पर स्थायी ऋण के रूप में रकम नहीं देनी चाहिये। कोयले की खदानें, मिलें इत्यादि मरी हुई जमानत के उदाहरण हैं। यदि बैंक किसी एक ग्राहक को बड़ी मात्रा में स्थायी ऋण देता है, तो उसकी यह नीति ठीक नहीं है। बैंको की अधिकांश जमा ऐसी होती है कि वह थोड़े समय की मोटिम अथवा तत्काल निकाली जा सकती है। इसलिये उसके ऋण भी अल्पकालीन होना चाहिये। उसकी लाभ पर लागत भी 'द्रव' रूप में होने चाहिये। उसकी नीति अपने ग्राहकों की केवल अल्पकालीन आवश्यकताएँ पूरी करने की होनी चाहिये। मशीनें इत्यादि खरीदने की अपेक्षा, उसे बच्चे माल खरीदने तथा बने हुए माल बेचने में अपनी पूँजी का उपयोग करना चाहिये। अर्थात् बैंक को अचल पूँजी की अपेक्षा मचल पूँजी देने का प्रयत्न करना चाहिये। "ऋण मागे जाने पर एक दूरदर्शी बैंक अथवा माहूकार पहले यह पूछेगा कि ऋण कितने समय के लिये चाहिये और उतना समय बीतने पर उसके वापिस मिलने की आशा क्या होगी। यदि इन प्रश्नों के सम्बन्ध में उसे सतोष नहीं होता तो उसे जमानत के मूल्य अथवा व्याज-दर की लालच में नहीं आना चाहिये। उसके मन में प्रधान बात यह रहनी चाहिये कि उसका ऋण द्रव रूप में रहे।" फिर बैंको को किसी एक उद्योग में अथवा किसी एक व्यक्ति के व्यवसाय में अत्यधिक नहीं घुसना चाहिये। यदि किसी प्रकार वह उद्योग अथवा वह व्यक्ति मुसीबत में फँस जाता है, तब संभव है कि बैंक का धन भी फँस जावे और वापिस न मिल सके। इसलिये बैंको के ऋण और लाभ पर लगनेवाली पूँजी विभिन्न उद्योगों में लगनी चाहिये और वे उद्योग भी अलग-अलग स्थानों में होने चाहिये। दूररे गब्दों में हम यह कह सकते हैं कि बैंको को अपने सब अडे एक ही टोकनी में नहीं रखन चाहिये। होशियार और चतुर बैंक हुड़ी अर्थात् बिल और बन्धन (mortgage) में अन्तर जानता है। तीन महीने अथवा उससे कम समय की हुड़ी जो माल की जमानत पर चलाई जाती है, एक प्रकार से अपना भुगतान स्वयं कर लेती है। क्योंकि उक्त समय के अन्त तक हुड़ी चलानेवाला माल बेचकर धन प्राप्त कर लेगा और ऋण चुकाने में समर्थ हो जायगा। परन्तु धन्धव इस अर्थ में अपना भुगतान स्वयं नहीं कर सकता। यह कहा नहीं जा सकता कि मकान अथवा भूमि के मालिक के पास ऋण चुकाने के लिये समय पर काफी धन रहेगा अथवा नहीं।

सुरक्षित कोष (Reserves)—कहा जाता है कि "सफल बैंक व्यवसाय सुरक्षित कोष के प्रबन्ध पर निर्भर करता है।" सुरक्षित कोष में नगदी रहनी है और कुछ जमा केन्द्रीय बैंक के पास रहती है। इस जमा से बैंक ग्राहकों का रुपया निकालने की मांग पूरी करते हैं। सुरक्षित कोष बहुत अधिक नहीं होना चाहिये, पर काफी होना चाहिये। यदि वह काफी नहीं होता तो बैंक के दिवालिया होने का डर रहता है और यदि वह बहुत अधिक होता है तो रुपया बेकार पड़ा रहता है, अर्थात् बैंक को नुकसान होता है। इसलिये बैंक मैनेजर को इन दोनों बातों के बीच म समुलन रखना चाहिये। इसी में उसके प्रबन्ध की कुशलता जाहिर होती है।

मुरक्षित कोप में वितनी मात्रा रहनी चाहिये, इसके सम्बन्ध में कोई ताल और कड़े नियम नहीं है। यह इस बात पर निर्भर करता है कि बैंक के ग्राहकों का व्यवसाय किस प्रकार का है। यदि वे उद्योगपति हैं, तो वेतन बाटन के दिन अथवा उसमें एक दिन पहले वे काफी नकद रूपया बैंक में निकालेंगे। यदि बैंक के ग्राहक अधिकतर किसान हैं, तो वे कभी-कभी और कम मात्रा में रूपया निकालेंगे। तब मुरक्षित कोप भी थोड़ी मात्रा में रहना अच्छा होगा। मुरक्षित काप की मात्रा वर्ष के मौसम पर भी निर्भर होगी। यदि फसल बटन की ऋतु है, तो दहाना में किसानों के पास काफी रूपया आयगा, क्योंकि वे अपना अनाज बचक। तब मुरक्षित काप काफी मात्रा में रहना पड़गा। फिर रुपये की एकाएक माग हटान की संभावना तो चाह जब बनी रहती है। जैसे कि कोई ऐसी अन्तर्गर्ण्य घटना घटती है जिससे माग एकाएक बढ़ जाय। इसमें संदेह नहीं कि मुरक्षित कोप में पर्याचित् मात्रा रहना एक कुशल मंत्रज का ही काम है।

लेकिन अन्त में मुरक्षित कोप की समस्या आदेय की द्रवता की समस्या हो जाती है। उसके ऋण ऐसे हो जा तुग्न वगूल किए जा सक। साधारण समय में माग-ऋण (call loans) तुग्न नवदी के रूप में वमूल हो सकते हैं। इसलिये उन्हें सुरक्षा की दूसरी पक्ति कहा जाता है। टूटियो और सरकारी ऋण-पत्रों को नवदी के समान धोम समझा जाता है। क्योंकि अमाधारण समय को छोड़कर टूटिया उचित दर पर भुनाई जा सकती है और सरकारी ऋण-पत्र बाजार में बिक सकते हैं। हा, अमाधारण समय में जब बाजार बिल्कुल अस्त-व्यस्त हो जाता है, तब उनका बेचना असम्भव हो जाता है। उस समय यह हो सकता है कि अच्छी टूटिया केन्द्रीय बैंक से फिर से भुनाई जा सकती है और ऋण-पत्रों की जमानत पर केन्द्रीय बैंक से ऋण भी प्राप्त किया जा सकता है। किन्ती भी बैंक-मैनेजर के लिये बिल जबवा टूटियों के सम्बन्ध में ऐसा प्रबन्ध बनना उचित होगा कि कुछ बिट हमेशा पक्के रहे और जब अधिक नवदी बैंक में निकलने की आगा हो, तो उस समय के बिल पक्के अर्थात् उनकी भुगतान की तिथि पूरी हो।

क्या बैंक साख उत्पन्न कर सकते हैं? (Do Banks Create Credit?)— यह बतलाया जा चुका है कि आधुनिक बैंक की जमा दो प्रकार में उत्पन्न होती है। एक तो लोग अपना रूपया बैंक में जमा करने ले जाते हैं और बैंक ऋणों से जमा बनती है उनके नाम से अपने खाने में रूपया जमा कर लेता है। पोस्ट ऑफिस के मेविम बैंकों में इस तरह जमा उत्पन्न होती है। दूसरे, बैंक अपने ग्राहकों को टूटिया भुगतान है और उन्हें ऋण देता है। जब बैंक किसी व्यक्ति को ऋण देता है, तो वह ऋण की पूरी रकम एक बार में नहीं देता। वह ग्राहक

! Hayek—'Monetary Theory and the Trade Cycle' pp. 150-167 में इस सम्बन्ध में अच्छी विवेचना की गई है।

के नाम एक खाना खोल देता है और उसमें वह रकम लिख दी जाती है। ग्राहक अपनी आवश्यकता के अनुसार उसमें से रुपया निकालना रहता है। इसलिये बैंक का प्रत्येक ऋण एक जमा भी उत्पन्न कर देता है।

मि० हार्टले विद्वान (Hartley Withers) का कहना है कि ऋण जमा उत्पन्न करते हैं। अर्थात् बैंक ही मात्र उत्पन्न करता है। हा, यह जरूर है कि ऋण लेने-वाले अपने खाने का जमा दूसरों को देने के लिये निकाल सकते हैं। परन्तु ये दूसरे लोग भी तो बैंक के ग्राहक हो सकते हैं और समभव है कि रुपया पाने पर वे फिर उसे उस बैंक में जमा कर देंगे। यदि वे दूसरे बैंकों के ग्राहक हैं, तो उन बैंकों में उस रुपया को जमा कर देंगे। कुछ भी हो, जब तक ऋण रहता है, तब तक उतनी रकम की जमा किसी न किसी बैंक के खाने में बनी रहेगी।

डाक्टर वाल्टर लीफ (Dr. Walter Leaf) तथा कानन ने इस मिथ्या का बड़ा गहरा विरोध किया है कि बैंक मात्र उत्पन्न करते हैं। इन दोनों विद्वानों का मत है कि मात्र की उत्पत्ति का आरम्भ बैंकों द्वारा नहीं, बल्कि जमा करनेवाले ग्राहकों द्वारा होता है। वास्तव में होना यह है कि जमा करनेवाले अपने जमा का अधिकांश निकालते नहीं हैं, इसलिये बैंक ऋण देने में समर्थ होता है। इन विद्वानों में श्रुति यह है कि वे इन समस्याओं की ओर गहन दृष्टि से देखते हैं। ऋणों में जमा नहीं बनती, बल्कि जो जमा निकाली नहीं जाती, वह ऋण के रूप में दी जाती है। इस तरह एक बैंक और कपड़े रखने के कमरे (cloak room) में कोई खास अन्तर नहीं है। मान लो, एक दावन में सौ मेहमान आये हैं। प्रत्येक के पास बरमाना है। प्रत्येक व्यक्ति अपनी बरमाना एक कमरे में रखता जाता है और उस कमरे में एक नौकर पहरेदार है। अब मान लो दावन १० बजे रात के पहले खतम न होगी। वह पहरेदार दम बरमाती तो बचा लेता है कि शायद कुछ मेहमान जल्दी चले जाय। पर दाकी १० बरमाना वह इस शर्त पर किराये पर दे देता है कि वे उसे साढ़े नौ बजे तक वापिस मिल जाना चाहिये। तो बरमानिया किराये पर देकर क्या उस पहरेदार ने १० बरमानिया उत्पन्न कर दी? यह कहना गलत होगा। इसी प्रकार यह कहना भी गलत होगा कि बैंक मात्र उत्पन्न करते हैं। लीफ ने इंग्लैण्ड के पांच बड़े बैंकों के चिट्ठों का विश्लेषण करके यह बतला दिया है कि यद्यपि सन १९२६ के प्रारम्भ के महीनों में बैंकों द्वारा दिये गये ऋणों की मात्रा बहुत बढ़ गई थी, तथापि उनका जमा वास्तव में घट गया था। तब यदि हम यह कहें कि ऋणों में जमा बनती है, तो इस परिस्थिति को कैसे समझावें?

१ Leaf Banking, pp 101-104. Also P. 126.

Cannan. "The difference between a Bank and Cloak Room" in An Economist's Protest.

मूल्य की स्थिरता की दृष्टि में इस वाद विवाद का महत्व बहुत अधिक है। यदि बैंक व्यवस्था का माध्य की मात्रा पर कोई नियन्त्रण नहीं रहता, यदि जमा करनेवाले माध्य 'उत्पन्न' करने हैं तब बैंक-व्यवस्था के लिये सात्व की मात्रा पर नियन्त्रण रखना मुश्किल हो जायगा। तब फिर वह मन्था पर भी कोई नियन्त्रण नहीं रख सकेगा। इस सम्बन्ध में पूरी-पूरी व्याख्या की आवश्यकता है।

मान लो, एक ऐसा समाज है जो बिल्कुल अलग रहता है और उसका विदेशी व्यवसाय बिल्कुल नहीं है। अब मान लो उस देश अथवा समाज में केवल एक बैंक है और प्रत्येक आदमी उस बैंक में अपना जमा खाना रखता है। फिर मान लो कि उस समाज में नकदी बिल्कुल नहीं चलती। सब काम चेका द्वारा होता है। इन अनुमानों के अन्तर्गत बैंक में जमा की मात्रा उसके ऋणा द्वारा निश्चित होगी। वह निश्चय ही गारंटी उत्पन्न करेगा। अब हमें एक-एक करके इन अनुमानों को हटाना चाहिये जिनमें हम वास्तविक परिस्थितियों की भी समझ सकें। पहला छोड़े बहुत नकद रुपये का उपयोग हमेशा होता है और चेका को नकदी में भुनाने का आभार बैंका पर रहता है। इसलिये ग्राहकों की आवश्यकताएँ पूरी करने के लिये बैंका को मुरशिन कोष में कुछ नकद जमा रखना आवश्यक है। दूसरा, बैंक केवल एक नहीं होता, कई होते हैं। एक बैंक के नाम दिया गया चेक दूसरे बैंक के जर्मिये भुनाया जा सकता है। फिर एक बैंक में दूसरे बैंक के चेक भी रहेंगे। इसलिये प्रत्येक बैंक में हमेशा कुछ चेक जमा होने के लिये अथवा भुनाने के लिये रहेंगे और इस प्रकार के चेक एक बराबर रकम के नहीं रहेंगे। इसलिये अन्य बैंकों से आये हुए चेकों को भुनाने के लिये कुछ नकद जमा रखना आवश्यक है। प्रायः मुरशिन कोष की कुल मात्रा कुल जमा की मात्रा का एक निश्चित अनुपात होती है। प्रत्येक बैंक अनुभव में यह जानता है कि अपने दायित्व को पूरा करने के लिये उसे मुरशिन कोष कितनी मात्रा में रखना चाहिये। जब उसका मुरशिन कोष इस मात्रा से अधिक होगा, तब वह अधिक ऋण दे सकेगा। जब मुरशिन कोष इस मात्रा से कम होगा तब वह कम ऋण देगा। बैंक व्यवस्था की ऋण-नीति मुरशिन कोष की कुल मात्रा पर निर्भर करती है।

इस प्रकार बैंका की मात्रा उत्पन्न करने की शक्ति पर दो बन्धन या शर्तें रहती हैं। बाई भी बैंक अपने माधना के बाहर ऋण नहीं दे सकता। यदि वह ऐसा करेगा तो उसका मुरशिन कोष बहुत कम हो जायगा। क्योंकि जिनने सात उत्पादन करने में चेका का रपया वह अन्य बैंकों से प्राप्त करेगा, उसमें अधिक उसे बैंक की शक्ति की सीमाएँ अन्य बैंकों के चेक भुनाने में देना पड़ेगा। दूसरे, सब बैंकों के कुल मुरशिन कोष की मात्रा के अनुपात में माध्य की उत्पत्ति प्रत्येक बैंक की होगी।

बैंकों के मुरशिन कोष की कुल मात्रा केन्द्रीय बैंक की नीति पर निर्भर करेगी। यदि

केन्द्रीय बैंक बाजार में ऋण-पत्र खरीदता है तो बैंको का मुद्रित कोष बढ़ेगा।¹ जब वह ऋण पत्र बचना है, तब बैंको का मुद्रित कोष घट जाता है। इस प्रकार केन्द्रीय बैंक की नीति पूरी बैंक व्यवस्था की नकद मुद्रित जमा निश्चित करती है और बैंको के कुल मुद्रित कोष पर उनकी ऋण की मात्रा निर्भर होती है। कानून की त्रुटि यह थी कि उसमें कबल जमा पर ध्यान दिया। वास्तव में बैंक अपना जमा उधार नहीं देने, वे अपनी मात्रा उधार देने हैं। उधार देने के काम का प्रारम्भ उन्हीं के द्वारा होता है।

हा एक महत्वपूर्ण शर्त अवश्य है। उधार देने के काम में दो व्यक्तियों में मोह होना है—एक उधार देनेवाला और दूसरा उधार लेनेवाला। कभी-कभी ऐसी परिस्थिति आ जाती है जब कीमते गिरने लगती हैं और बाजार तथा व्यवसाय में विश्वास गिरने लगता है। ऐसे समय में उधार लेनेवालों का मिलना मुश्किल हो जाता है। तब बैंको को अपने ऋणों की मात्रा में होटी हुई कमी को रोकना मुश्किल हो जाता है। इसीलिए मात्रा उत्पन्न करने की शक्ति अपूर्ण होती है।

निकास-गृह (Clearing Houses)—इस शब्द के पर्यायवाची निबटारा-घर चेक चुकाई गृह इत्यादि भी हैं। “निकाम-गृह किसी एक स्थान पर बैंको का एक सगठन होता है, जिसका उद्देश्य चेक द्वारा होनेवाले आपसी लेन-देन का हिसाब और भुगतान करना होता है।” जब एक देश में कई बैंक होते हैं, तो प्रत्येक बैंक के पास के अन्य बैंको के नाम काटे गये कई चेक जमा होने अथवा भुनाने के लिये आवेंगे। प्रत्येक बैंक में सब चेक निवास-गृह में लाने हैं और वहाँ यह हिमाव किया जाता है कि प्रत्येक बैंक को किमते कितना लेना है और कितना देना है। चेको की रकम जोड़—घटाने के बाद जो बाकी रकम बच रहती है—देकर हिमाव पूरा कर दिया जाता है। सब बैंक आपस में एक दूसरे के साथ इस प्रकार का हिमाव कर लेने हैं। मान लो, अ और ब दो बैंक हैं। एक दिन में अ को कुछ चेक मिलेंगे जो ब के नाम काटे गये हैं। अ उन्हें ब के पास भुनाने के लिये भेजेगा। इसी प्रकार ब के पास भी कुछ चेक आवेंगे जो अ के नाम काटे गये हैं। दिन भर के बाद अथवा दिन में कई बार अ और ब के प्रतिनिधि निकास-गृह में मिलेंगे और जहाँ तक होगा एक दूसरे का भुगतान कर देंगे। मान लो अ को ब से १०,००० रु० प्राप्त करना है और ब को अ से १२,००० रुपये लेना है। तब अ २,००० रुपये की बाकी रकम ब को दे देगा और हिमाव पूरा हो जायगा। व्यवहार में सब बैंक किसी बड़े बैंक के पास—प्रायः केन्द्रीय बैंक के पास—एक खाता रखते हैं और अ, ब को केन्द्रीय बैंक के नाम एक चेक दे देगा। इस तरीके से नकद के उपयोग में बहुत बड़ी बचत हो जाती है। और इस प्रकार के लेन-देन के हिसाब केन्द्रीय बैंक द्वारा तय हो जाते हैं। केन्द्रीय बैंक में प्रत्येक बैंक का जो जमा रहता है, केवल वह एक दूसरे के हिमाव में बदलता रहता है। इस प्रकार एक दिन में लाखों का हिमाव चुकता हो जाता है।

¹ See next chapter for ‘Open Market Policy’.

सैंतीसवां अध्याय

केन्द्रीय बैंक और उनके कार्य

(Central Banking)

प्रथम महायुद्ध के बाद मुद्रा-गिद्धान्त के सम्बन्ध में सबसे महत्वपूर्ण बात यह हुई है कि केन्द्रीय बैंक की स्थिति बहुत ऊँची हो गई है और उनकी शक्ति बहुत बढ़ गई है।

केन्द्रीय बैंकों की
आवश्यकता

दो महायुद्धों के बीच में जो समय बीता उसमें होनेवाले आर्थिक पुनर्मगठन में केन्द्रीय बैंक की स्थापित करने तथा उनके पुनर्मगठन पर काफी जोर ध्यान दिया गया। आज समार

में याद ही ऐसा कोई समय देखा हो, जिसमें कि एक केन्द्रीय बैंक न हो।

केन्द्रीय बैंकों का संगठन (Constitution of Central Banks)—विभिन्न केन्द्रीय बैंकों के संगठन की महत्वपूर्ण बातों में इनकी विभिन्नता होती है कि उनका कोई एक विस्म या प्रकार नहीं होता। कुछ केन्द्रीय बैंक

सरकार और केन्द्रीय
बैंक

ऐसे होते हैं, जिनका प्रबन्ध सरकार करती है, और सरकार ही उनकी मालिक होती है। कुछ ऐसे होते हैं, जिनके मालिक हिस्सेदार होते हैं और ये हिस्सेदार या तो जनता के लोग होते

हैं अथवा व्यावसायिक बैंक। अमेरिका में यही प्रणाली प्रचलित है। प्रथम महायुद्ध के बाद जो केन्द्रीय बैंक स्थापित हुए उनके स्वामी जनता के लोग होते हैं। लोगों के पाम बैंक के हिस्से रहते हैं। उस समय यह कहा जाता था कि केन्द्रीय बैंकों को सरकार के प्रभाव और नियंत्रण में स्वीकृत करना चाहिये। परन्तु दस-कुछ वर्षों में व्यावसायिक मर्दा, श्रमजीवियों के भारी स्वार्थ तथा समाजवादी विचारों के प्रचार के कारण केन्द्रीय बैंकों पर सरकारों का प्रभाव बहुत अधिक पड़ गया है। अब कोई ऐसा केन्द्रीय बैंक नहीं है, जो सरकार के नियंत्रण में बिल्कुल स्वतन्त्र हो। यदि हम महत्वपूर्ण बैंकों के गवर्नरों और डायरेक्टरों की सूची की ओर ध्यान दें तो यह बात प्रकट हो जाती है। डायरेक्टरों के बोर्डों का गवर्नर तथा उसके महायव प्रायः सरकार द्वारा नियुक्त किये जाते हैं और इन दो व्यक्तियों के हाथ में काफी शक्ति और अधिकार रहते हैं। यदि सरकार स्वयं उन्हें नियुक्त नहीं करती तो उनकी नियुक्ति में सरकार की स्वीकृति आवश्यक रहती है। संयुक्तराष्ट्र अमेरिका में गवर्नरों के बोर्डों में सात सदस्य होते हैं और इन मानों सदस्यों की नियुक्ति राष्ट्रपति के द्वारा होती है। फ्रान्स में बैंक का गवर्नर

तथा उसके महायुक्त राष्ट्रपति के द्वारा चुने जाते हैं। इंग्लैण्ड में गवर्नर उसका महायुक्त तथा डायरेक्टर सरकार द्वारा नियुक्त होते हैं।

डायरेक्टरों के बोर्ड की नियुक्ति कई प्रकार से होती है। अमेरिका और इंग्लैण्ड में प्रधान बोर्ड के सब डायरेक्टर सरकार द्वारा नियुक्त किये जाते हैं। अमेरिका में बारह रिजर्व बैंक अर्थात् केन्द्रीय बैंक हैं, जिनके हिस्सेदार व्यावसायिक बैंक हैं। ये हिस्सेदार बैंक रिजर्व बैंकों के केवल कुछ डायरेक्टर चुन सकते हैं। कुछ देशों में अधिकांश डायरेक्टर हिस्सेदारों द्वारा नियुक्त किये जाते हैं। कभी-कभी ऐसे नियम बना दिये जाते हैं कि सब अथवा कुछ डायरेक्टर व्यवसाय, कृषि अथवा अन्य उद्योगों के प्रतिनिधियों में से चुने जाने चाहिये। इसके साथ ही प्रायः यह नियम बना दिया जाता है कि अर्थमंत्री अथवा अर्थविभाग का एक उच्च अधिकारी भी एक डायरेक्टर होगा और वह सरकारी नीति के अनुसार बैंक के कामों का देख-रेख करेगा।

अन्य बातों पर भी सरकार का नियन्त्रण रहता है। उदाहरण के लिये बैंक के लाभ के वितरण में सरकार का हाथ रहता है। एक निश्चित अथवा उचित दर पर लाभ बांटने के बाद सरकार भी बैंक के लाभ में से एक हिस्सा लेती है।

केन्द्रीय बैंकों के कार्य (Functions of Central Banks)—केन्द्रीय बैंक साख की पूरी मशीन के चालक अथवा ड्राइवर का काम करना है, जिससे कि कीमतों में दृढ़ता बनी रहे। यही उसका प्रधान कार्य है। यह मुद्रा और साख की पूरी मात्रा का नियन्त्रण करता है और उसे चलाता है। जब बाज़ार में मुद्रा और ऋण की कमी होती है तो वह उन्हें अधिक मात्रा में लाता है और जब साख अधिक हो जाती है, तो वह मुद्रा को सभेट लेता है। उसका उद्देश्य कीमतों की दृढ़ता के साथ-साथ विनिमय की भी दृढ़ता स्थापित करना होता है और जहां तक हो सके, वह इन दोनों के बीच में साम-जस्य स्थापित करता है। वह कीमतों की अल्पकालीन और दीर्घकालीन दोनों प्रकारों की चालों पर नियन्त्रण रखने का प्रयत्न करता है।

इस कार्य को भली-भांति करने के लिये केन्द्रीय बैंक को कुछ अन्य कार्य करना आवश्यक है। सन् १९२६ में बैंक ऑफ इंग्लैण्ड के गवर्नर ने इन कामों का वर्णन बड़े सुन्दर ढंग से किया था।^१ “केन्द्रीय बैंक को नोट चलाने का एका-

(१) कीमत की दृढ़ता धिकार प्राप्त होना चाहिये। कानून-ग्राह्य प्रामाणिक मुद्रा स्थापित करना केवल उसी में प्राप्त होनी चाहिये और अन्त में उसी के पास वापिस भी जानी चाहिये। अर्थात् उसके लेने और देने का वही अन्तिम साधन रहे। सरकारी ऋण का केवल वही एक स्वजाची रहे। देश के

अन्य जितने बैंक हैं और उनकी जितनी शाखाएँ हैं, उन सबके सुरक्षित कोष का वह एकमात्र ग्यवाही अथवा बोधार्थक हो। वह सरकार का एक प्रकार का गुमास्ता होगा और देश में तथा विदेश में सरकार के मुद्रा सम्बन्धी जितने कार्य होंगे वे सब उसी के जरिये होंगे। देश में तथा विदेश में वह मुद्रा माग, चिनिमय और बीमती को दृढ़ बनाने का प्रयत्न करेगा और इसके लिये आवश्यकतानुसार मुद्रा और साधन में घटो-बढ़ी करेगा। आवश्यकता होने पर केवल उसी में आवश्यक साधन प्राप्त हो सकेंगे। यह साधन-स्वीकृत इंडिया की फिर से भुनाकर अन्तराष्ट्रीय शृण-यंत्र या हिस्सा पर शृण देकर अथवा सरकारी शृण-यंत्र पर शृण देकर प्राप्त की जा सकती है।

इसलिये सभ्य पहले केन्द्रीय बैंक का नाट चलाने का एकाधिकार प्राप्त होना चाहिये, जिसमें वह मुद्रा पर नियंत्रण रख सके। हम देख लेंगे कि बैंक के शृण की कुल मात्रा का उनका सुरक्षित कोष में एक आनुपातिक (२) नोट चलाने का प्रबन्ध सम्बन्ध होता है। तब सुरक्षित कोष में नोट तथा महायक मुद्रा होती है। महायक मुद्रा बहुत कम मात्रा में होती है। इसलिये साधन की मात्रा पर नियंत्रण रखने के लिये उस नोट चलाने का अधिकार अवश्य प्राप्त होना चाहिये। साधन ही महायक मुद्रा भी केन्द्रीय बैंक द्वारा ही चलनी चाहिये।

दूसरे, केन्द्रीय बैंक देश के बैंक का काम करता है। देश के अन्य सब बैंक, बानून अथवा प्रया के अनुसार केन्द्रीय बैंक में अपनी जमा का एक अंश रखने हैं। अमेरिका में यह बानून है कि अन्य बैंक अपने कुल दायित्व का ३ में लेकर (३) बैंकों का बैंक होता है १३ प्रतिशत तक रिजर्व बैंक के साथ जमा के रूप में रखेंगे। इंग्लैंड में सम्मिलित पूँजी के बैंक प्रया और मुविषा के अनुसार बैंक ऑफ इंग्लैंड के पास अपनी रखने हैं। भारत में मनु १९३४ के रिजर्व बैंक एक्ट के अनुसार सब प्रामाणिक बैंक (जो रिजर्व बैंक के सदस्य हैं) अपने जमा दायित्व का एक अनुपात (५ में २ प्रतिशत तक) रिजर्व बैंक में रखने हैं। रिजर्व बैंक सम्पूर्ण बैंक व्यवस्था के सुरक्षित कोष का अन्तिम बोधार्थक होता है और अस्थायी आवश्यकताओं को पूरा करने के लिये अथवा एकदम टोंग इंडिया की फिर से भुनाने के सम्बन्ध में कोई कठिनाई आ पड़े तो कोई भी बैंक इस कोष में अस्थायी महायक ले सकता है।

तीसरे, केन्द्रीय बैंक सरकार का भी बैंक सम्बन्धी सब काम करता है। वर। के सम्बन्ध में तथा विभिन्न प्रकार के सबों पर सरकार बड़ी-बड़ी रकमें प्राप्त करती है तथा वापसी है। यदि इस आय और व्यय में सामंजस्य न रहे (४) सरकारी बैंक होता है तो मुद्रा-बाजार में गड़बड़ी मच जाय। इसलिये सरकार के अधिकार तथा मुद्रा कार्य केन्द्रीय बैंक द्वारा इस प्रकार होने चाहिये, तथा आय और व्यय में ऐसा समुल्लेख रहे कि मुद्रा बाजार में गड़बड़ी न पैदा हो।

इसलिये केन्द्रीय बैंक सरकारी ऋणों और सरकार के आय-व्यय पर नियंत्रण रखता है और बिना व्याज दिये सरकार की पूंजी भी रखता है।

चाहे जब कोई देश स्वर्णमान पर होता है, तब उस मान का प्रबन्ध केन्द्रीय बैंक करता है जिसमें विनिमय में दृढ़ता बनी रहे। इस काम के लिये कानून द्वारा केन्द्रीय बैंक पर

(५) स्वर्णमान का प्रबन्ध करता है यह आभार दे दिया जाता है कि वह निश्चित मूल्य पर सोना खरीदेगा और बेहेगा। कुछ देशों में केन्द्रीय बैंक को यह अधिकार दे दिया जाता है कि वह स्वर्णमानवाले देशों को सोना अथवा विदेशी विनिमय बेच सकता है। इन

सम्बन्ध में केन्द्रीय बैंक का एक महत्वपूर्ण कार्य यह होता है कि वह भोने के आवागमन पर नियंत्रण रखता है। जब सोने का आयात होता है, तब वह साख का विस्तार करता है अथवा बाजार में ऋण-पत्र पर बेचना है, जिससे सोना खप जाता है और जब सोने का निर्यात होता है, तब वह इसका उलटा करता है।

पाँचवाँ, ऋण का अन्तिम साधन केन्द्रीय बैंक होता है। उत्तम तथा ठोस हुडियो को पुनः चलाकर अथवा मान्यता प्राप्त अल्पकालीन ऋण-पत्रों की जमानत पर ऋण लेकर अन्य बैंक थोड़े ही समय में अपना नकद सुरक्षित कोष बढ़ा सकते हैं। जब कभी संकट अथवा भय के कारण लोग एकदम बैंकों से रूपया खींचने लगते हैं, तब थोड़े से नोटिस पर अपने ठोस आदेय को नकद जमा में परिवर्तन करने की यह सुविधा बैंकों को बहुत बड़ी सहायता देती है। इसलिये केन्द्रीय बैंक वह अन्तिम जरिया होता है, जहाँ से बाजार संकट-काल में ऋण या साख प्राप्त कर सकता है और भयप्रस्त लोगों की मुद्रा की मांग अथवा अतिरिक्त साख की अस्थायी मांग पूरी कर सकता है।

अन्तिम, केन्द्रीय बैंक कुछ छोटे-मोटे काम भी करता है। जैसे कि वह व्यावसायिक बैंकों के चेकों और ड्राफ्टों (drafts) के हिमाव चुकाने में निष्काम-मूह का काम करता है।

साख नियन्त्रण के तरीके (Methods of Credit Control) — केन्द्रीय बैंक साख की मात्रा को तीन तरह से नियंत्रित करता है। एक तो बैंक दर (bank rate) ऊँची या नीची करके, दूसरे खुले बाजार में लेन-देन करके और तीसरे, अपने सदस्य बैंकों के सुरक्षित कोषों के अनुपातों में परिवर्तन करके। हम इन तीनों तरीकों का एक-एक करके वर्णन करेंगे।

बैंक रेट का प्रभाव (Influence of Bank Rate) — बैंक दर वह न्यूनतम दर है जिस पर केन्द्रीय बैंक पहले दर्जे के विनिमय बिलों अर्थात् हुडियो को भुनाना है, अथवा मान्यता प्राप्त ऋण-पत्रों की जमानत पर ऋण देता है।

कुछ देगों में बैंक दर को घटने की दर (discount rate) भी कहते हैं ।

मान लो, किसी देश के आयात-निर्यात का अन्तर या निज़ागनी बाकी (balance of trade) उसके विपक्ष में हो जाता है । इस प्रतिकूल अन्तर के कारण देश में मान का निर्यात होगा । चूंकि इसमें केन्द्रीय बैंक का मुख्यतः कार्य कम होगा, इसलिए वह बैंक दर बढ़ा देगा । बैंक दर बढ़ाने का फल क्या होगा ?

विदेशी विनिमय का प्रभाव (Effect on the foreign exchanges)—विदेशी विनिमय पर इसका तत्काल प्रभाव पड़ेगा । बैंक दर ऊंची होने का अर्थ यह होगा कि लोग विदेशी विदेशी जाग उस देश में व्यापार की उंची दर प्राप्त कर सकेंगे । इसलिए उन्हें जो संपदा उस देश में लेना है उस व नही लेंगे अथवा जो वृद्धि उन्होंने भुनाई है उसका संपदा भी पड़ा रहने देंगे । फल यह होगा कि उस देश में बाहर से संपदा आने लगगा अथवा देश का संपदा बाहर जाना बन्द हो जायगा । विदेशी लोग उस देश की मुद्रा की अधिक मांग करगें । इसलिए विदेशी विनिमय की दर में उसका मूल्य बढ़ जायगा । अर्थात् विनिमय की दर उस देश के पक्ष में हो जायगी और सम्भव है कि उस देश में मान का भी आयात हो जाय । फिर बैंक दर ऊंची होने के कारण लोग ऋण कम लेंगे और देश में संचयन की शक्ति घटेगी । आयात की मात्रा भी घटेगी, क्योंकि संचयन की शक्ति कम होने के कारण लोग विदेशी वस्तुओं भी कम खरीदेंगे । इसलिए विदेशी वस्तुओं का अन्तर देश के पक्ष में होने की प्रवृत्ति दिखावेगा ।

कीमती और लागतों पर प्रभाव (Effect on Prices and Costs)—चूंकि अब ऋण लेने की कीमत अधिक हो जायगी, इसलिए वे व्यवसायी जो पुरानों दर पर ऋण लेकर उसे व्यवसाय में लगाने में तैयार होते थे, अब इस नई उंची दर पर ऋण नहीं लेंगे । फिर जो लोग कारखाने, मकान, टाउन इत्यादि बनवाने के लिये दीर्घकाल के लिये ऋण लेते हैं, वे अब ये काम कम कर देंगे, क्योंकि बैंक दर उंची होने के कारण ऋण महंगा पड़ना है । इसलिए जिन सामानों के उत्पादन में लम्बे समय के लिये पूंजी लगती है, उनका उत्पादन भी कम हो जायगा और उत्पादन के काम में लगे हुए कारखानों में बेचारी बढेगी । बेकार लोगों की खरीदने की शक्ति घटेगी, इसलिए कीमती भी घटेगी । इसी बीच में व्यवसायी और धोर विप्रेता जो उधार कम लेकर मान रखते हैं, अपने मान की मात्रा घटावेंगे, क्योंकि एक तो ऋण की दर उंची है और दूसरे कीमती गिरने का डर है । वे अपनी खरीद भी कम कर देंगे । अब उत्पादकों की विक्री घटेगी तब पहले तो वे कारखाने बन्द नहीं करेंगे, क्योंकि एक बार बन्द करने पर फिर भाग बढ़ने पर चारू करना मुश्किल होगा । पहले वे अपने मान की कीमत कम करेंगे । इसलिए बाजार कीमतों की मात्रा में कमी होगी । परन्तु उत्पादन की लागत तथा मजदूरी की दर में तो कमी हुई नहीं है, इसलिए उत्पादकों की हानि होगी । परन्तु इस तरह वे अधिक समय तक नहीं चला सकेंगे और उन्हें उत्पादन कम करना पड़ेगा । इसमें बाहरी तर्फ बाकी बड़े पैमाने पर

सामान्य बचत रिजर्व बढ़ाई गई थी। इसका फल यह हुआ कि जहाँ जहाँ बाजार में कृषि-उत्पाद बचता है और इन प्रकार अपने सामान्य बचतों के सुरक्षित कोषों का एक अंग बनता है तब यह बाजार में बचत अपनी कुल कृषि-उत्पादों के बचतों के और उच्च स्तर पर बनाकर अपने सुरक्षित कोषों में बढ़ा सकते हैं। तब बाजार में बचतों की मात्रा और उनके बाजार की नीति का कोई प्रभाव नहीं पड़ता। हालाँकि एक प्रणाली बचत में है कि रिजर्व बचत में बचतों की मात्रा और लगातार कृषि नहीं लेता चाहिये। साथ ही एक सीमा भी बाधनी गई है और प्रत्यक्ष सामान्य बचतों की सीमा तक बचत के साधन हैं। जब बाजार में रिजर्व बचत बाजार में कृषि-उत्पाद बचता है तब सामान्य बचत में अपनी सीमा तक कृषि कर सकते हैं ताकि उन कृषि-उत्पादों को एकत्रित नहीं बना सकते। वे अपने कृषि-उत्पादों को और कृषि-उत्पादों की वस्तुओं में वही रखें जिसमें मनुष्यों की तरह उनकी उच्च जायगी। इसी प्रकार जब कृषि-उत्पाद वही जाने हैं और वही का रखा सामान्य बचतों के पास जमा होता है और वे अपना बचत चुकान में उसे रिजर्व बचतों को लेते हैं अमेरिका में मुझे बाजार में यह इस प्रकार सामान्य बचतों का बाध कम हो जाता है और बचतों की नीति बाधका को कृषि लेने में वे अधिक उत्तम नीति ग्रहण कर सकते हैं। तब मनुष्यों की दूर अर्थात् व्यापार की तरह कम हो जाती है। इस प्रकार मनुष्यों के सुरक्षित कोषों में प्रणाली में मुझे बाजार की नीति की उपयोगिता अधिक अन्तर्गत तरह साधन होत लगी है क्योंकि वह उनकी पूँज और प्रभावकारी नहीं है जितनी कि इस प्रकार में। योरोप में मुझे बाजार की नीति प्रचलित नहीं है। कुछ निम्न बचत आस पास में मुझे बाजार की नीति ग्रहण की है। द्वितीय महायुद्ध आरम्भ होने के पश्चात् निम्न पड़ने जर्मनी के रीढ़ बचत अर्थात् केन्द्रीय सरकार की सरकारी कृषि-उत्पादों के स्वतन्त्र और बचत के सम्बन्ध में कुछ अधिक अधिकार प्राप्त हुए थे।

इस प्रकार मुझे बाजार की नीति द्वारा केन्द्रीय सरकार मुद्रा बाजार में एकता स्थापित करने का एक साधन प्राप्त कर लेते हैं। जब अधिक मुद्रा की माग होती है उदाहरण के लिए वस्तु निम्न होती या विवाही पर तब केन्द्रीय सरकार कृषि-उत्पाद वही बाजार को पैसे से भर सकता है। फिर कृषि-उत्पाद वही बचत अथवा बचत के केन्द्रीय बचत बचतों के आवागमन-व्यवस्था में प्रभावहीन बना सकते हैं। जब लेन में मोन का आयात होता है तब बचतों के सुरक्षित कोष बचत जाने हैं और वे चाहें तो अधिक मात्रा में कृषि ले सकते हैं। परन्तु यदि केन्द्रीय बचतों को यह कृषि-उत्पादों की नीति प्रभाव नहीं है तो वह बाजार में कृषि-उत्पाद बचतों के सुरक्षित कोष कम कर देगा और इस प्रकार उन्हें बाजार का विस्तार नहीं बढ़ाने देगा। यह मोन के आयात को प्रभावहीन बनाना (sterilising) कहलाता है। इसके विरुद्ध जब मोन का निर्यात होता है और बचतों के सुरक्षित कोष कम हो जाते हैं तब वे कृषि-उत्पादों को सहेजित करने की नीति ग्रहण कर सकते हैं। यों-केन्द्रीय बचतों के बचतों की चाहता तो वह बाजार में कृषि-उत्पाद

खरीदेगा। इसे सोने को 'डकेलना' (offsetting) कहते हैं। अन्त में सकट काल में और अवस्थान् जब भयग्रस्त लोग अपना रुपया निकालने के लिये बैंको पर दौड़ने हैं और रुपये की मांग एकाएक बढ़ जाती है, तब बैंकों की हड़िया भुनाकर और ऋण-पत्र अधिक मात्रा में खरीदकर केन्द्रीय बैंक अन्य बैंकों की सहायता कर सकता है। सन १९३१-३२ में जब अमेरिका के बैंकों पर सकट आया तब फेडरल रिजर्व मिस्टम ने इस तरीके का बहुत अधिक उपयोग किया और बैंकों की सहायता की।

बैंक दर और खुले बाजार की नीति में सम्बन्ध (Relation between Bank Rate and Open Market Policy)—यह प्रकट है कि बैंक दर और खुले बाजार

की नीति का प्रयोग पृथक्-पृथक् नहीं किया जा सकता। एक

बैंक दर और खुले बाजार की दर का प्रभाव दूसरे के बिना उतना अच्छा नहीं होगा, जितना होना चाहिये। उदाहरण के लिये, मभव है कि ऊँची बैंक दर के परिणामस्वरूप साख में हमेशा कमी न हो। यदि

अन्य सम्मिलित पूजीवाले बैंकों के पास अधिक रुपया है, तो बैंक दर ऊँची होने पर भी वे कम दर पर ऋण देने आयेंगे। इस प्रकार बैंक दर प्रभावहीन हो जायगा। इस परिस्थिति में केन्द्रीय बैंक बाजार में ऋण-पत्र बेचकर उनका अधिक रुपया खींच लेगा। तब उन बैंकों को ऋणा की मात्रा कम करनी पड़ेगी। इसी प्रकार यदि खुले बाजार की नीति के साथ-साथ बैंक दर में भी उपयुक्त परिवर्तन नहीं होने तो वह भी प्रभावहीन हो सकती है। मान लो, साथ नियंत्रित करने के लिये केन्द्रीय बैंक ऋण-पत्र बेचना है परन्तु वह अपने बट्टे की दर नहीं बढ़ाता। तब मध्य बैंक उन्हें फिर से भुनाकर अपना मुद्राधिक कोष भर सकते हैं। चूँकि केन्द्रीय बैंक ने बट्टे की दर नहीं बढ़ाई है और वह कम है, इससे वे उन ऋण-पत्रों को तुरन्त भुना लेंगे। तब साख को सीमित करने की नीति अमल नहीं रहेगी। परन्तु ऋण-पत्र बेचने के साथ ही यदि बट्टा अथवा भुनाने की दर भी बढ़ा दी जाय तो अन्य बैंक उन्हें भुनाने में कोई लाभ न देखेंगे। बल्कि वे अपने ऋण वापिस लेंगे। इसलिये यदि बैंक दर और खुले बाजार की नीति का एक साथ प्रयोग न किया जाय और दोनों पर अलग-अलग अमल किया जाय तो उनकी सफलता में सन्देह है।

खुले बाजार की नीति का प्रयोग आजकल दो उद्देश्यों से किया जाता है। एक तो बैंक दर में होनेवाले परिवर्तनों का सहने के लिये मुद्रा बाजार को तैयार करने के उद्देश्य से और दूसरे बैंक दर को अधिक प्रभावशाली बनाने के लिये। बैंक दर बढ़ाने के लिये ऋण-पत्र बेचे जाते हैं जिससे कि ऊँची बैंक दर की घोषणा होने पर मुद्रा बाजार केन्द्रीय बैंक का अनुसरण करे। इसी प्रकार जब बैंक दर प्रभावहीन हो जाती है, तब खुले बाजार की नीति ग्रहण की जाती है, जिसमें बैंक दर फिर प्रभावयुक्त हो जाय। आजकल यह अधिकाधिक माना जाता है कि मुद्रा बाजार में अस्थायी गड़बड़ी करने के लिये बैंक दर की नीति का उपयोग करना उचित नहीं है। बैंक दर के परिवर्तन के प्रभाव

बहुत गंभीर और व्यापक होने हैं। इसलिये उसका उपयोग तभी करना चाहिये, जब देश के आर्थिक जीवन में कोई स्थायी असामंजस्य उत्पन्न हो जाय। इसलिये केन्द्रीय बैंक नियन्त्रण का सबसे अच्छा तरीका ऋण-पत्र बेचने और खरीदने की नीति समझते हैं।

सुरक्षित कोष के अनुपातों में परिवर्तन (Variation of Bank Reserve Ratios)—‘ट्रीटाइज ऑन मनी’ (‘Treatise on Money’) नामक ग्रन्थ में लार्ड कीन्स (Lord Keynes) ने एक मुझाव रखा था कि केन्द्रीय बैंको को नियन्त्रण के सम्बन्ध में एक अधिकार और मिलना चाहिये। वह यह कि वे अपने मदस्य बैंको के सुरक्षित कोषों के अनुपातों में परिवर्तन कर सकें। ऐसे मौके आ सकते हैं जब केन्द्रीय बैंको के लिये सस्ते बाजार की नीति ग्रहण करना सम्भव न हो। जब केन्द्रीय बैंक ऋण-पत्र बेचने या खरीदने का निश्चय करे तब सम्भव है कि उनकी कमी हो। फिर केन्द्रीय बैंको के लिये हमेशा ऊँची कीमत पर ऋण-पत्र खरीदना और कम कीमत पर बेचना लाभकारी नहीं हो सकता। इसलिये अधिक अच्छा यह होगा कि केन्द्रीय बैंको को यह अधिकार मिल जाय कि कभी-कभी वे अपने मदस्य बैंको को यह आदेश दे सकें कि अपनी जमा रकम के अनुपात में उन्हें अधिक या कम सुरक्षित कोष रखना चाहिये। उदाहरण के लिये भारत में रिजर्व बैंक के अन्तर्गत प्रामाणिक बैंको (scheduled banks) को कानून के अनुसार अपनी जमा का ५ प्रतिशत रिजर्व बैंक के पास रखना चाहिये। यदि रिजर्व बैंक कभी यह देखे कि उसके मदस्य बैंको के पास अधिक धन है और उसके द्वारा वे अपने ऋणों का विस्तार करने वाले हैं, पर इस बात को रिजर्व बैंक पनन्द नहीं करता तो उसे यह अधिकार होना चाहिये कि वह उनकी प्रतिशत जमा की दर बढ़ा सके। मान लो, ५ प्रतिशत से बढ़ाकर उसे ७ प्रतिशत कर सके। तब उनकी अधिक रकम का एक बड़ा अंश जम जायगा और शायद वे अपनी जमा रकम भी अधिक न बढ़ा सकेंगे। अमेरिका में सन् १९३५ के बैंकिंग एक्ट के अनुसार फेडरल रिजर्व सिस्टम के गवर्नर्स का बोर्ड अपने मदस्य बैंको के सुरक्षित कोष की प्रतिशत जमा का अनुपात निश्चित हद तक बढ़ा सकता है। दो मौकों पर अर्थात् अगस्त सन् १९३६ और मार्च सन् १९३७ में ऋणों में बहुत अधिक विस्तार होने लगा और उस पर नियन्त्रण रखने के लिये बोर्ड को मदस्य बैंको की जमा का अनुपात बढ़ाना पड़ा। सन् १९३६ में न्यूजीलैंड के रिजर्व बैंक को भी व्यावसायिक बैंको के सुरक्षित अनुपातों को बढ़ाने का अधिकार मिला। मेक्सिको, बेलजियम इत्यादि के केन्द्रीय बैंको को भी इस प्रकार के अधिकार प्राप्त हैं।

साख का राजन (Rationing of Credit)—ऊपर बताये हुए तीन तरीका से केन्द्रीय बैंक बाजार में साख की कुल मात्रा पर नियन्त्रण प्राप्त कर सकता है। परन्तु साख के जितने उपयोग हो सकते हैं, उन पर नियन्त्रण नहीं रख सकता। साख का गणन करने, अर्थात् उधार, विवरण, सीमित करने के बन्धन, एक्सचेंज को नियंत्रित करने

बाले ऋणों को कम कर सकता है। जो बैंक सटोरियों को उदारतापूर्वक ऋण देता है, वह उनकी दृष्टियां नही भुनावेगा। अमरिका में सन् १९३४ के सिक्योरिटीज एक्ट के अनुसार फेडरल रिजर्व सिस्टम के बोर्ड ऑफ गवर्नर्स को यह अधिकार है कि वह स्टॉक एक्सचेंज पर सट्टे के लिये दिये जानेवाले ऋणों को सीमित कर सकता है, जिससे साज का दुरुपयोग न हो। परन्तु केन्द्रीय बैंक इस नीति अथवा अधिकार का अधिक उपयोग नहीं करते।

७. फिर "नैतिक प्रभाव" (moral persuasion) द्वारा केन्द्रीय बैंक अपने सदस्य बैंकों की ऋण नीति पर अप्रत्यक्ष रूप से काफी प्रभाव डालते हैं। प्रायः केन्द्रीय बैंक और सदस्य बैंकों में बहुत घनिष्ठ सहयोग रहता है और सदस्य बैंक केन्द्रीय बैंक का अनुसरण करते हैं।

नियन्त्रण की सीमाएँ (Limits of Control)—अभी तक हमने उन तरीकों पर विचार किया है, जिनके द्वारा केन्द्रीय बैंक मुद्रा बाजार पर नियन्त्रण रख सकते हैं। परन्तु प्रत्येक तरीके में कुछ भयानक बुद्धियाँ हैं। बैंक दर का प्रभाव दर में परिवर्तन करने से हमें इच्छानुकूल परिवर्तन नहीं कहा तक होता है। बैंक दर में परिवर्तन करने के फलस्वरूप बाजार की अन्य दरों में परिवर्तन नहीं होने, तो बैंकों की ऋणों की मात्रा में परिवर्तन नहीं होगा। प्रायः मुद्रा बाजार में प्रचलित मुद्रा की दरों में उचित सहयोग और समानता नहीं होती। लंदन के मुद्रा बाजार में यह प्रथा है कि बैंक जो मुद्रा दर लेते हैं, वह बैंक दर से २ प्रतिशत अधिक होती है और बैंकों की मुद्रा दर कम से कम ५ प्रतिशत अवश्य होती है। इसलिये जब बैंक दर बढ़ती है तो बैंकों की मुद्रा दर भी बढ़ जाती है। परन्तु यदि बैंक दर ३ प्रतिशत से कम की जाय तो अन्य मुद्रा दरों में उसमें अधिक कमी न होगी। इसलिये केन्द्रीय बैंक मुद्रा दरों में बढ़ती तो करा सकता है परन्तु उसकी कमी-बढ़ाने की शक्ति बहुत सीमित है। इसका अर्थ यह होता है कि केन्द्रीय बैंक मुद्रा-स्फीति की प्रगति तो रोक सकता है परन्तु मुद्रा की दर में कमी करके उसके संकुचन (deflation) को नहीं रोक सकता। इसमें यह गर्न अवश्य है कि बैंकों द्वारा दिये जानेवाले ऋणों पर व्याज की दर का प्रभाव पड़ना रहे। परन्तु ऐसा बहुधा नहीं होता। व्यवसायी जो ऋण लेते हैं, उन पर व्याज-दर में होनेवाले परिवर्तन का प्रभाव अवश्य पड़ता है, परन्तु ऋण का खर्च अर्थात् लागत अधिकतर व्यवसायी की कुल लागत का बहुत छोटा अंश होता है। व्यवसायी की प्रधान चिन्ता तो आगे होनेवाले लाभ की दर पर रहती है। यदि वह देखता है कि कीमतें बढ़ रही हैं, तो वह ऋण का खर्च कुछ अधिक होने के कारण ऋण लेना बन्द नहीं करेगा। यदि लाभ का भविष्य अच्छा नहीं है, तो बैंक दर में कमी

होने पर भी वह ऋण लेने को नहीं ललचावेगा। मदी के समय में तामवर ऐसा होता है, क्योंकि उस समय लाभ के बजाय हानि का ही डर अधिक रहता है। ऐसे समय में व्याज की कोई भी दर उसे ऋण लेने को नहीं ललचावेगी।

मुले बाजार की नीति में भी बड़ी-बड़ी कमजोरियां हैं। हम देख चुके हैं कि यदि इंग्लैंड में बैंक ऑफ इंग्लैंड ऋण-मित्र सरीदना अथवा बेचना है, तो बैंकों का सुरक्षित कोप बढ़ेगा अथवा घटेगा। परन्तु सम्भव है कि अमेरिका में ऐसा न हो, क्योंकि इंग्लैंड में वहां की प्रथा भिन्न है। अमेरिका में बैंक फेडरल रिजर्व बैंकों से उधार ले सकते हैं। यदि रिजर्व बैंक ऋण-मित्र सरीदने हैं, तो सदस्य बैंकों को कुछ अतिरिक्त नकद रकम अवश्य मिलेगी। परन्तु उस रकम को वे रिजर्व बैंक का कर्ज चुकाने में खर्च कर सकते हैं। तब उन बैंकों के सुरक्षित कोप तो नहीं बढ़ेंगे। फिर यह भी सम्भव है कि जब फेडरल रिजर्व बैंक ऋण-मित्र सरीदकर अन्य बैंकों को नकद जमा बढ़ाने का प्रयत्न कर रहे हैं, उसी समय डर के मारे जनता बैंकों से रुपया निकालने लगे और अपने पाम ही रखने लगे। तब भी बैंकों के सुरक्षित कोप नहीं बढ़ेंगे। सन् १९३२ में अमेरिका में ऐसा ही हुआ। लोग डर रहे थे कि बैंक फेल हो जाएंगे और बड़ी मात्रा में बैंकों से अपना रुपया निकाल रहे थे। फेडरल रिजर्व बोर्ड ने उनकी नकद जमा बढ़ाने के जो प्रयत्न किये, उनमें जनता के रुपये निकालने के कारण काफी बाधा पहुंची। यदि केन्द्रीय बैंक अन्य बैंकों के सुरक्षित कोप बढ़ा भी सकें, तो उसका अर्थ यह नहीं होता कि उन बैंकों के ऋणों का भी विस्तार होगा। एक तो यह सम्भव है कि संकट का सामना करने के लिये बैंक अपनी नकद जमा बढ़ाने जाय। तब ऋणों में बढ़ती नहीं होगी। दूसरे, यह सम्भव है कि बैंक उधार देने को तैयार भी हो, पर व्यवसायी ऋण लेने को तैयार न हो। आप थोड़े के सामने पानी रख सकते हैं, पर उसे जवदंस्ती पिला नहीं सकते। इसी प्रकार यदि जनता ऋण लेने से डरती है, तो आप उसे जवदंस्ती ऋण नहीं दे सकते। मदी के समय में ऐसा ही होता है, जब लोगों को लाभ की आशा नहीं रहती। ऐसे समय में बैंकों को ऋण फेंकना और लाभ पर अधिक पूजी लगाना कठिन हो जाता है। परन्तु बिना इस प्रकार के विस्तार के मदी भी दूर नहीं की जा सकती। इस प्रकार हम पहले के नतीजे पर पहुंचते हैं। केन्द्रीय बैंक मदी दूर नहीं कर सकते।

यदि हम सुरक्षित अनुपातों के परिवर्तनों की नीति की व्याख्या करें, तो इसी नतीजे पर पहुंचते हैं। यदि बैंकों के पास नकद जमा अधिक है, तो सुरक्षित अनुपात बढ़ाकर केन्द्रीय बैंक नकद जमा को प्रभावहीन बनाकर अर्थात् जमाकर बैंकों की उदार ऋण-नीति को खत्म कर सकता है। परन्तु जब सुरक्षित कोप कम होते हैं, तब केन्द्रीय बैंक सुरक्षित अनुपात को कम करके बैंकों की सहायता कर सकता है। परन्तु इतना होने पर भी यदि व्यवसायी वर्ग को लाभ की आशा नहीं है अथवा मदी का डर है, तो वह ऋण नहीं लेगा।

ऊपर दिये गये कथन में काफी सत्य है। परन्तु यह कहा जाता है कि अत्यधिक मदी सभी होंती है, जब पहले अत्यधिक लाभ का समय रहा हो। आखिर अत्यधिक विलास के ही कारण तो शरीर रोगी होता है। यदि अत्यधिक लाभ-काल के शुरू होते ही केन्द्रीय बैंक उस पर नियन्त्रण कर सकता है, तो वह मदी को भी बन्द कर सकता है। "यदि एक मोटरकार गड्ढे में गिर जाती है और आसानी से बाहर नहीं निकल सकता तो इसका अर्थ यह नहीं है कि होशियारी से चलाने पर उसे बीच सड़क पर नहीं रखा जा सकता।" परन्तु क्या प्रारम्भिक अवस्था में केन्द्रीय बैंक उपाय कर सकता है? इसे हम मान सकते हैं कि यदि प्रारम्भिक अवस्था में केन्द्रीय बैंक उपाय करे तो वे सफल हो सकते हैं। परन्तु यह हमेशा सम्भव नहीं होगा। आर्थिक परिस्थिति में जो परिवर्तन होते रहते हैं, उनके उपयुक्त आकड़े प्राप्त करने में समय लगता है और केन्द्रीय बैंक जो उपाय करेगा, उनके प्रभावशील होने में भी समय लगेगा। परन्तु जब तक आकड़े इकट्ठे किये जाय, उनके अध्ययन किये जाय और उपयुक्त उपाय किये जाय तब तक रोग जड़ पकड़ सकता है। आर्थिक अध्ययन और व्याख्या सरल काम नहीं है। यदि कीमतें गिरने की प्रवृत्ति दिखाती हैं तो उसका अर्थ यह नहीं होता कि मदी शुरू हो गई है। हो सकता है कि उत्पादन सम्बन्धी योग्यता वृद्धि से कीमतें गिर रही हैं। यदि ऐसे समय में केन्द्रीय बैंक कीमतों को गिरने में रोकने का उपाय करे, तो वह अत्यधिक-लाभ-काल को उत्साह प्रदान करेगा। सन् १९२४-२९ में अमेरिका में ऐसा ही हुआ।

इसलिये कई अर्थशास्त्री अन्य तरीके ग्रहण करने की सलाह दे रहे हैं। यदि केन्द्रीय बैंक तथा अन्य बैंकों में परस्पर सहयोग हो, तो काफी लाभ हो सकता है। यदि अन्य बैंक केन्द्रीय बैंक का नेतृत्व स्वीकार करके उसका अनुसरण करे तो मात्र नियन्त्रण सम्बन्धी बहुत-सी कठिनाइयाँ हल हो जायगी। कभी-कभी ऐसी परिस्थिति आ सकती है, जब बैंकों के ऋण पर एक प्रकार का नियन्त्रण (*qualitative control*) आवश्यक हो जाय। कुछ देशों में केन्द्रीय बैंकों को ऐसे अधिकार मिले हैं, जिनके अनुसार वे उन बैंकों के खिलाफ उपाय कर सकते हैं, जो मद्रु के लिये अपने साधनों का बड़ा भाग ऋण के रूप में देने हैं। कुछ लाग और कड़ी नीति चाहते हैं। उनका कहना है कि आर्थिक व्यवस्था में जो परिवर्तन होते हैं, उनका प्रधान कारण लाभ के लिये लगी हुई पूँजी की मात्रा में होनेवाले परिवर्तन होते हैं। इसलिये इस पूँजी की मात्रा पर सरकार का प्रत्यक्ष नियन्त्रण होना चाहिये।

संतोसदां अध्याय का परिशिष्ट

बैंक दर परिवर्तन के कारण होनेवाले प्रभावों पर टिप्पणी

(A Note on the Effect of Bank Rate Changes)

बैंक दर में हानिवाह परिवर्तन का कीमती और उत्पादन पर जो प्रभाव पड़ता है, उनका सम्बन्ध में कम से कम दो प्रकार की विचार-धाराएँ हैं। पहली मत्र मि० हाटरे (Mr. Hawtrey) का है। वे इस बात पर विचार करते हैं कि अल्पकाल में व्याज-दर में जो परिवर्तन होत है उनका प्रभाव उन व्यवसायियों पर क्या होगा, जो अपना हुआ अथवा अधवना माल रख रहे हैं। दूसरी विचार-धारा के प्रवर्तक लार्ड कैपेन्स (Lord Keynes) हैं। उनका कहना है कि दीर्घकालीन व्याज-दर में जो परिवर्तन होत है और उनका अचट पूँजी पर जो प्रभाव पड़ता है वही प्रभाव अल्प में सब परिणामों का कारण होता है।

मि० हाटरे का मत है कि इस सम्बन्ध में तत्त्व की बात यह है कि इस परिस्थिति में 'व्यवसायियों' ('dealers') को चाटू अथवा अचट उत्पादक सामानों को रखने को तैयार रहना चाहिये। ये सामान प्रायः अल्पकालीन ऋणों की सहायता से रखे जाते हैं। अल्पकालीन व्याज-दर में जो परिवर्तन होगा, उनके कारण व्यवसायियों के पास इन मालों की मात्रा में भी परिवर्तन होगा। उससे कीमतों और उत्पादन में भी परिवर्तन होंगे। यदि अल्पकालीन व्याज-दर बढ़ती है, तो ऋण लेने का खर्च भी बढ़ेगा और ऋण की सहायता से जो माल में रखा जाता है, उसका खर्च भी बढ़ेगा। तब व्यवसायी अपने माल की माँग घटावेंगे। वे उत्पादकों से कम खरीद करेंगे। जब उत्पादक देखेंगे कि बिक्री कम हो रही है, तो वे या तो कीमतें घटावेंगे, जिससे व्यवसायी अधिक खरीदें या उत्पादन कम कर देंगे। वे दाम कहाँ तक कम करेंगे अथवा उत्पादन कितना कम करेंगे यह बात उनकी लागत-रेखाओं के घुमाव पर निर्भर करेगी। उत्पादन कम करने से उत्पादन के कुछ माध्यम बेकार हो जाते हैं। इसलिये मुद्रा के रूप में लोगों की आय कम हो जाती है क्योंकि या तो रुपया बचानेवालों की संख्या कम हो जाती है अथवा उनकी आय की दर घट जाती है। इससे माल की फुटकर बिक्री कम हो जायेगी। जब बिक्री कम होनी है तो व्यवसायी उत्पादकों से और कम खरीदने हैं। दूसरी प्रकार यह चक्र चलाता है। जब माल की माँग कम होती है, तो उत्पादक भी अपनी अचट पूँजी की मात्रा नहीं बढ़ाते। इसलिये लान पर लगनेवाली पूँजी के बाजार में मंदी आ जाती है। इस प्रकार कीमतों और उत्पादन में मंदी आती है।

कीन्म का मत है कि अल्पकालीन व्याज दर में परिवर्तन होने से तथा अचल-पूजी को चालू अथवा काबंशील माना में परिवर्तन होने से आर्थिक व्यवस्था पर कोई प्रभाव नहीं पड़ता । बल्कि दीर्घकालीन व्याज-दर और अचल पूजी की मात्रा में जो परिवर्तन होते हैं, केवल उनका प्रभाव आर्थिक-व्यवस्था पर पड़ता है । चालू पूजी की मात्रा पर अल्पकालीन व्याज-दर के परिवर्तनों का प्रभाव जल्दी नहीं पड़ता । वह तो व्यापक सामान्य परिस्थिति का प्रभाव होता है और यह परिस्थिति उत्पादकों की अचल पूजी की मात्रा पर निर्भर होती है । इसलिये वह अपना ध्यान दीर्घकालीन दरों पर ही देता है । जब बैंक दर में किसी प्रकार का परिवर्तन होता है तब व्याज की दीर्घकालीन दरों में भी उसी प्रकार का परिवर्तन होता है । उसका कारण यह है कि जब अल्पकालीन दर बढ़ती है, तब दीर्घकालीन दर तो स्थिर रहती है, पर अल्पकालीन ऋण-पत्र आकर्षक हो जाते हैं और लोग तथा बैंक उनमें रुपया लगाने को तैयार रहते हैं । ऐसे लोग दीर्घकालीन ऋण पत्र खंच कर अल्पकालीन ऋण पत्र खरीदेंगे । इससे दीर्घकालीन ऋण पत्र की कीमत गिरेगी और दीर्घकालीन दरें बढ़ेंगी । इसके सिवा लोगों की व्याज दर-बढ़ने का डर होगा और वे दीर्घकालीन ऋण-पत्र इस डर से बेचेंगे क्योंकि उनकी कीमत अधिक गिरने का डर है । परन्तु अल्पकालीन ऋण-पत्रों का मूल्य गिरने का डर नहीं है, क्योंकि वे अपने जमली मूल्य पर शीघ्र चुका दिये जायेंगे । इससे लोग उन्हें खरीदेंगे । इसका फल यह होगा कि दीर्घकालीन व्याज की दर बढ़ेगी ।

दीर्घकालीन-दरों में परिवर्तन का प्रभाव पूजी बाजार पर पड़ता है । अचल पूजी सम्बन्धी साधनों (fixed capital goods) के लिये प्राप्त होनेवाली रकम की मात्रा उन साधनों में प्राप्त होनेवाले लाभ तथा दीर्घकालीन व्याज दर पर निर्भर होगी । यदि लाभ की दर वही रहती है, तो दीर्घकालीन व्याज-दर जितनी ऊंची रहेगी, उतना ही कम आकर्षक नई पूजी लगाना अथवा वर्तमान अचल पूजी का बदलना हो जाता है । फल यह होगा कि उत्पादक अचल पूजी पर कम खर्च करेंगे । अचल पूजी का अर्थात् उत्पादक मशीनों आदि का व्यवसाय भी कम हो जायगा और मुद्रा की कुल आय में कमी होगी । तब लोग अपने खर्च में कमी करेंगे । तब दैनिक खर्च के वस्तुओं के व्यवसाय में मंदी होगी और बेकारी बढ़ेगी । चारों तरफ कीमतें गिरेगी और उत्पादन कम होगा । पर जब व्याज दर कम होगी, तब इसका उल्टा होगा ।

ध्यान रहे कि इन मतों को घटनाओं की तराजू पर तौलकर उन्हें सत्य मिथ्य बनना सम्भव नहीं है । इन दोनों विचारधाराओं की सत्यता इस बात पर निर्भर करती है कि विभिन्न आर्थिक परिस्थितियों में उत्पादक किस प्रकार काम करेंगे । इन भविष्य में आनेवाली आर्थिक परिस्थितियों का हमें ज्ञान नहीं रहता । फिर व्याज-दर में परिवर्तनों के साथ-साथ कीमतों और व्यवसाय में वैसा परिवर्तन नहीं होता जैसा कि दोनों विद्वानों ने मान लिया गया है । फिर व्याज कई साधनों में से केवल एक है, जो नई पूजी पर प्रभाव

होता है, चाहे वह पूँजी चाटू हो या अचट । फिर वह भी ध्यान रखना चाहिये कि ये दोनों गायन एक दूसरे में सम्मिलित नहीं हैं । येर दर में परिवर्तन होने में विघ्नता का माह अपने पास रखते हैं, उगरी मात्रा पर तथा अचट-पूँजी की मात्रा दोनों पर प्रभाव पड़ सकता है । दोनों बातों में बेकायद हमला अन्तर है कि कभी वह मत जोर पकड़ता है, कभी वह अधिक प्रभावशाली होता है ।

अड़तीसवां अध्याय

कुछ केन्द्रीय बैंक

(Some Central Banks)

(क) बैंक ऑफ इंग्लैण्ड—इस बैंक की स्थापना सन् १६९४ में हुई थी । इसका विधान सन् १८८८ के बैंक चार्टर एक्ट के अनुसार बना था । सन् १९४६ के पहले केन्द्रीय बैंकों में केवल यही एक बैंक था, जिसकी गवर्नरी हिम्मेदारों की थी और इसके हिम्मेदार ही गवर्नर-इन्चार्ज को चुनते थे । अब सन् १९८५ में इंग्लैण्ड में मजदूर सरकार की स्थापना हुई तो उसने पहला महत्त्वपूर्ण कार्य यह किया कि बैंक ऑफ इंग्लैण्ड का 'राष्ट्रीय-करण' करवा लूँ और इसे सन् १९८५ के अनुसार बैंक राष्ट्रीय संस्था हो गई और उसके हिम्मेदारों को ३ प्रतिशत व्याज के सरकारी ऋण-पत्र मिले, जो अपने मूल्य पर (at par) ५ अंश सन् १९६६ को अपना उगते बाद चुकाये जायेंगे । बैंक ऑफ इंग्लैण्ड की दर में हिम्मेदारों को मुनाफा दे रखा था, इसलिए उन्हें प्रति १०० गीट के हिस्से के लिये ८०० गीट के ऋण-पत्र दिये गये हैं । अब बैंक के गवर्नर और इन्चार्ज सरकार द्वारा नियुक्त होते हैं । गवर्नर ५ वर्ष के लिये नियुक्त होता है और इन्चार्ज ४ वर्ष के लिये नियुक्त होते हैं । बैंक दो भागों में विभाजित है—नोट अथवा चलन विभाग (Issue Department) और व्यवसाय अथवा बैंकिंग विभाग (Banking Department), मुद्रा विभाग निश्चित प्रणाली (fixed fiduciary system) नोट चलाना है । प्रारम्भ में बैंक को यह अधिकार था कि वह बरीद १८ लाख गीट तक के नोट बतला मुद्रास्त मोता रखे चला सकता था । परन्तु यदि इस संस्था में अधिक के नोट चलाना, तो उस अधिक संस्था के मूल्य के घटाने का जो

भी रखना पड़ता था। अर्थात् शत प्रतिशत मोना सुरक्षित कोष में रखना पड़ता था। एक अधिकार यह भी था कि यदि किसी बैंक को नोट चलाने का अधिकार प्राप्त है और वह नोट चलाना या तो स्वयं बन्द कर देता है अथवा उससे यह अधिकार छीन लिया जाता है, तो जितनी मात्रा में नोट बन्द होंगे, उसकी दो तिहाई मात्रा में बैंक ऑफ इंग्लैण्ड अपने विश्वसनीय नोटो (fiduciary portion) की मात्रा बढ़ा सकता था। इस अधिकार के बल पर सन् १९२३ में विश्वसनीय नोटो की मात्रा २७,५०,००,००० पौंड कर दी गई। सन् १९२८ के क्रेन्मी एक्ट के अनुसार विश्वसनीय मुद्रा की मात्रा बढ़ाकर २६ ०० ०० ००० पौंड कर दी गई। उस कानून में एक शर्त यह भी लगा दी गई कि सरकार की अनुमति से यह मात्रा बढ़ाई जा सकती है और सन् १९३१ में बढ़ाकर वह २७,५०,०० ००० पौंड कर दी गई। इस समय विश्वसनीय मुद्रा (fiduciary issue) की मात्रा सन् १९३९ के कानून के अनुसार १४,५०,००० पौंड है। पहले बैंक ५ पौंड से कम के नोट नहीं चला सकता था। परन्तु सन् १९२८ के कानून के अनुसार उसे १ पौ० तथा १० सि० के नोट चलाने की भी आज्ञा मिल गई। नोटो के चलाने से जो फायदा होता है वह स्वर्ण काटने के बाद सरकार को दे दिया जाता है।

बैंकिंग या व्यवसाय विभाग बैंक सम्बन्धी सब काम करता है। वह सरकार की, अन्य बैंको की तथा जनता की रकम जमा करता है, देश का सुरक्षित कोष अन्तिम रूप में रखता है, बैंक दर निश्चित करता है और प्रति हफ्ता अपनी आय व्यय सम्बन्धी स्थिति का विवरण प्रकाशित करता है। बैंक का कार्य 'डायरेक्टरो की समिति' (court of directors) चलाती है। इस समिति में एक गवर्नर, एक सहायक गवर्नर तथा २६ सदस्य होते हैं। इन सबको सरकार नियुक्त करती है और उसी के आदेश के अनुसार ये लोग काम करते हैं। गवर्नर तथा सहायक अथवा उप-गवर्नर की नियुक्ति पांच वर्षों के लिये होती है। परन्तु कार्य-काल समाप्त होने पर उनकी नियुक्ति फिर से हो सकती है। बैंक के पिछले गवर्नर जिनका नाम सर माटेग्नु नारमन था, अपने पद पर १७ वर्ष तक रहे। यह एक अलिखित नियम-सा था कि बड़ी-बड़ी निजी बैंकिंग फर्मों को छोड़कर किसी बैंक का सदस्य डायरेक्टर नहीं हो सकता था। डायरेक्टर समिति की बैठक प्रति वृहस्पतिवार को होती है। बैठक में समिति बैंक दर निश्चित करती है अर्थात् बैंक प्रथम श्रेणी के बिल्ले की बिम निम्नतम दर पर भुनावेगा और माप्ताहिक विवरण तैयार करती है। बैंक की आठ प्रान्तीय शाखाएँ हैं।

बैंक विवरण (Bank Return)—बैंक विवरण प्रति गुरुवार को प्रकाशित होता है और वह मुद्रा बाजार की स्थिति का महत्वपूर्ण सूचक होता है। उसे लंडन के मुद्रा बाजार का मापक यंत्र (Barometer) कहा जाता है।

१७ मिनम्बर १९४७

चलन या मुद्रा विभाग (Issue Department)

दिये गये नोट	सरकारी ऋण	११,०१५,१०० पौ०
चलन में	अन्य सरकारी	
बैंकिंग विभाग में	ऋण-पत्र	१४३८,२६१,७२२
	अन्य ऋण-पत्र	... ७१२,०२१
	चांदी के सिक्के	... ११,१५७
	चलाई हुई विरवमनीय	
	नोट रकम की मात्रा	१४५०,०००,०००
	सोने के सिक्के और धातु	२४७ ८३३
		<u>१४५०,२४७ ८३३</u>

१४५०,२४७,८३३

१४५०,२४७ ८३३

व्यवसाय या बैंकिंग विभाग (Banking Department)

हिम्मेदारा की पूंजी	१४,५५३,००० पौ०	सरकारी ऋण-पत्र	३१२,४२४,७०५
रोप	... ३,९५१,१२१	अन्य ऋण-पत्र बढ़ा	
सार्वजनिक जमा	... ९,६०७,०९०	और ऋण	... १२,३८३,५५०
		ऋण-पत्र	... १७,७२९,३६२
अन्य जमा			<u>३०,११२,९१२</u>
बैंकों की जमा	... २९०,६२९,९४९	नोट	... ६७,४८७,६७२
अन्य स्थाने	... ९३,६४४,५८९	सोने और	
	<u>३८४,२७४,५३८</u>	चांदी के सिक्के	... २,३६०,६६०
	४१२,३८५,७६९		<u>४१२,३८५,७६९</u>

चलन विभाग का प्रधान काम नोट चलाना है। बाईं ओर के स्थाने में मालूम होता है कि विभाग ने कुल कितनी मात्रा में नोट चलाये। 'चलन में' नोटों से उन नोटों की मात्रा मालूम होती है, जो या तो जनता के हाथ में हैं या बैंकों के मुराशिन कोष में हैं। बैंकिंग विभाग में जो नोट हैं, वे उस विभाग की मुराशिन नकद जमा हैं। उस विभाग के विवरण की दाहिनी ओर वह जमा दिखाई गई है। इन दायित्वों के बदले दाहिनी ओर बैंक के आदेन दिखाये गये हैं। "सरकारी ऋण" के नाम से जो रकम दिखाई गई है, वह बहुत पुराना ऋण है। विलियम तृतीय के राज्यकाल में जब बैंक स्थापित हुआ था, तब उसकी सारी पूंजी सरकार की ऋण के रूप में दे दी गई थी। उसके बाद का सारा "अन्य सरकारी

‘ऋण-पत्र’ का है। उसमें प्रधानतः सरकारी बिल रहते हैं। यदि बैंक किसी अन्य सरकारी ऋण-पत्र को रखना चाहता है, तो वह भी इसी में शामिल रहेगा। उसके बाद ‘अन्य ऋण-पत्र’ आते हैं। इनमें देशी और विदेशी बिल शामिल रहते हैं। युद्ध के बाद बैंक के पास कुछ चांदी जमा करके रखी गई है। परन्तु चांदी की यह मात्रा कम हो रही है, क्योंकि इसका उपयोग सहायक अथवा पूरक सिक्कों के बनाने में हो रहा है। इन सबको मिलाकर विश्वमनीय मुद्रा बनती है जिसकी मात्रा १,४५,००,००,००० पौण्ड थी— इस ऊंची मात्रा का कारण यह है कि ‘युद्ध आरम्भ होने के बाद मोने के सब सिक्के चलन से हटा लिये गये और उनके स्थान पर बैंक ने एक पौंड और १० शिल्लिंग के नोट चलाये।

बैंकिंग विभाग में दायित्व के खाने में पहला नाम ‘हिस्सेदारी की पूजी’ है। इसमें वह पूजी शामिल है जो हिस्सेदारों ने दी है और जो अब सरकार के हाथ में है। ‘नोप’ में अविभाजित लाभ आता है। इसकी रकम कभी ३०,७०,००० पौ० से कम नहीं हो पाती। इसके बाद ‘सार्वजनिक जमा’ आती है। इसमें वह रकम शामिल रहती है, जो विभिन्न सरकारी विभागों के नाम जमा रहती है। ‘बैंकों की जमा’ में सम्मिलित पूजीवाले बैंकों की जमा रकम शामिल रहती है। ‘बैंकों की जमा’ में जो परिवर्तन होते रहते हैं, उनमें व्यावसायिक बैंकों के मुरक्षित कोषों का पता चलता है। इस प्रकार वह मुद्रा बाजार की स्थिति का महत्त्वपूर्ण सूचक है। उससे यह पता चलता है कि बैंकों के पास कम रुपया है अथवा अधिक। ‘अन्य जमा’ में विदेशी केन्द्रीय बैंकों की जमा, हुडिया स्वीकार करनेवाली और भुनानेवाली सदियों की जमा तथा भारतीय और औपनिवेशिक सरकारों की जमा शामिल रहती है।

आदेय के खाने में पहली सूची ‘सरकारी ऋण-पत्र’ है। इसमें सरकारी बिल, सरकार को दिये गये ऋण तथा वे ऋण-पत्र शामिल रहते हैं, जिन्हें बैंक खरीदता है,। ‘बट्टा’ में वे बिल अथवा हुडिया शामिल रहती हैं, जिन्हें हुडियो के दलाल बैंक में भुनाने के लिये ले जाते हैं। ‘ऋण’ अथवा पेशगी (advances) में वे ऋण शामिल रहते हैं, जो श्रेष्ठ ऋण-पत्रों की जमानत पर हुडियो के दलालों अथवा म्यापी ग्राहकों को दिये जाते हैं। इन ऋणों पर बैंक बैंक दर से $\frac{1}{4}$ प्रतिशत अधिक व्याज लेता है। जब मुद्रा बाजार में नकद रुपये की कमी होती है तथा हुडियो के दलालों के पास भी रुपया नहीं रहता, तब वे बैंक के पास अस्थायी ऋणों के लिये जाते हैं। उस समय ‘बट्टा’ और पेशगी सम्बन्धी रकम घट जाती है। उसके बाद ‘ऋण-पत्र’ में एक तो वे हुडिया होती हैं, जो बैंक मुद्रा खरीदता है और दूसरे भारतीय, औपनिवेशिक तथा अन्य सरकारों के ऋण शामिल रहते हैं। ‘नोट’ बैंक की नकद रोज़द होते हैं और नोट तथा ‘मोने और चांदी के सिक्कों’ को मिलाकर बैंक का मुरक्षित कोष बनता है। इस कोष का कुल जमा (सार्वजनिक तथा अन्य प्रकार की) के साथ जो प्रतिशत अनुपात होता है, उसे ‘अनुपात’ कहते हैं और उससे

बैंक की दृढ़ स्थिति का पता चलता है। जब अनुपात उंचा रहता है, तब हमें बैंक दर के गिरने की आशा करनी चाहिये। जब वह नीचा या कम रहता है, तब बैंक दर के बढ़ने की आशा रहती है।

बैंक ऑफ इंग्लैंड मुद्रा-बाजार पर बैंक दर तथा खूंट बाजार की नीति के द्वारा नियन्त्रण रखता है। बैंक दर वह न्यूनतम दर होती है, जिस पर विनिमय की पहल दजों की दृष्टि से भुनाना है। यह प्रति गुरुवार को डायरेक्टर समिति की बैठक के बाद प्रकाशित होती है। इस नियम अथवा प्रथा में केवल एक अपवाद १९ मिनस्वर मन् १९३१ में हुआ था। जब कि स्वर्णमान न्यायने के बाद बैंक दर गनिवार को बढ़ाई गई थी। यद्यपि बैंक दर न्यूनतम दर होती है तथापि अपन विमय ग्राहकों का काम बैंक उसमें भी कम दर पर कर सकता है अथवा उनकी छूटी का दूसरी बार भुनाने के लिये अग्रिम दर ले सकता है, जिसमें इस प्रथा को प्रोत्साहन न मिले। वह दर के मिया एक दर और होती है। इसे 'लामबर्ड-दर' कहते हैं। यह बैंक दर से प्रायः १/४ प्रतिशत अधिक होती है और वह स्टॉक एक्सचेंज पर विक्रेताओं तथा उन्नी प्रकार की अन्य मिक्योरिटीज की जमानत पर दिये गये ऋण पर ली जाती है तथा उसकी मियाद मान दिन से लगाकर तीन महीने तक रहती है। बट्टे की जो बाजार दर रहती है, बैंक दर उसमें हमेशा अधिक रहती है, इसलिये बाजार प्रायः बैंक दर फिर से भुनाने नहीं जाता। जब दृष्टियों के दलावों के पाम रखा नहीं रहता और उन्हें बैंकों का तन्कात-ऋण चुकाना होता है, केवल तभी वे केन्द्रीय बैंक में ऋण लेते हैं।

(ख) मधोय सुरक्षित कोष की प्रणाली (Federal Reserve System) — कई दृष्टियों से फेडरल रिजर्व सिस्टम अपने दग का निराका संगठन है। यह एक विवे-न्द्रित प्रणाली अथवा मस्या है। इसमें एक केन्द्रीय बैंक के स्थान में बाह्य बैंक है, पर वे एक संगठन के नियन्त्रण में हैं। समार के सङ्गठपूर्ण देशों ने बैंकों के सम्बन्ध में वषों जो अनुभव प्राप्त किये हैं, उन्हीं के आधार पर इस प्रणाली का विकास हुआ है। इसलिये केन्द्रीय बैंकों के सम्बन्ध में ज्ञान से जो अनुभव प्राप्त हुए हैं, वे सब इस प्रणाली में निहित हैं।

फेडरल रिजर्व सिस्टम का प्रारम्भ समझने के लिये अमेरिका में सन् १९१३ के पहले जो बैंकिंग सम्बन्धी परिस्थितिया थी, उनका समझना आवश्यक है। बैंकों का संगठन तथा नियन्त्रण कई प्रकार के जानूतों के आधार पर था। बैंकों में आपस में सहयोग नहीं था और मनमाने तरीकों में काम होता था। यदि एकाएक मुद्रा सम्बन्धी कोई मकट आ जाय तो उसका सामना करने के लिये कोई संगठित तरीका और एजेंसी न थे। प्रत्येक बैंक को सुरक्षित कोष में काफी रखा रहना पड़ता था। अथवा ऐसा माना जाता था कि प्रत्येक बैंक के सुरक्षित कोष में काफी रखा है। परन्तु मकटकाट में वह अप्राप्य रहता था। सबसे बड़ा खान तो यह थी कि मुद्रा प्रणाली विलुप्त होचदार थी। केवल राष्ट्रीय बैंक नोट बना सकते थे और उसमें शर्त यह रहती थी कि उन्हें वाग्नटोल्ड ऑफ

करेमी अर्थान् प्रधान मुद्रा आफ्रीसर के पास सरकारी बाड जमा करने पड़ते थे । इसलिये नोटो के चलन की मात्रा में घटी या बड़ी व्यवसाय की माग के अनुसार न होकर सरकारी ऋणो की कीमतों में होनवाले परिवर्तनों के अनुसार होनी थी । इसलिये देन की बैंकिंग व्यवस्था में प्रायः सकट आते रहते थे । सन् १९०७-८ में जो इस प्रकार का सकट आया था, वह काफी महत्वपूर्ण था । इस प्रकार की परिस्थितियों में सुधार करने के लिये सन् १९१३ में फेडरल रिजर्व सिस्टम का संगठन किया गया । इस संगठन के कार्य बतलाते हुए उसकी भूमिका में लिखा गया है कि उनका काम “लोचदार मुद्रा प्रणाली की व्यवस्था करना व्यावसायिक बिलों को फिर से भुनाने की सुविधा देना, अमेरिका में बैंकिंग व्यवस्था पर दृढ़ नियन्त्रण रखना तथा अन्य कार्य करना है ।”

फेडरल रिजर्व सिस्टम में बारह रिजर्व बैंक तथा एक फेडरल रिजर्व बोर्ड है । पूरे संयुक्तराष्ट्र को बारह जिलों में बांट दिया गया है । प्रत्येक जिले में एक बैंक है । प्रत्येक रिजर्व बैंक के अन्तर्गत जिले भर के बैंक हैं, जिन्हें ‘सदस्य बैंक’ कहते हैं । जो बैंक मण के कानूनों के अनुसार बने हैं उन्हें राष्ट्रीय बैंक कहते हैं । उनका सदस्य बैंक होना आवश्यक है । राज्यों के बैंक और ट्रस्ट भी सदस्य हो सकते हैं, पर उनका फेडरल रिजर्व एक्ट के अनुसार संगठन होना आवश्यक है । प्रत्येक सदस्य बैंक ने अपनी प्राप्त पूँजी तथा सुरक्षित कोष का ९ प्रतिशत भाग दिया । इस प्रकार रिजर्व बैंको की पूँजी बनी । सदस्य बैंको की सत्या लगभग ९००० है । प्रत्येक रिजर्व बैंक के ९ डायरेक्टर होते हैं । इनमें से तीन फेडरल रिजर्व बोर्ड द्वारा नियुक्त किये जाते हैं । इन तीन में से एक डायरेक्टर समिति का अध्यक्ष होता है । बाकी छ डायरेक्टर सदस्य बैंको द्वारा चुने जाते हैं । छ में से एक डायरेक्टर का प्रत्यक्ष सम्बन्ध उद्योग, व्यवसाय अथवा कृषि के माध्यम होना चाहिये ।

रिजर्व बैंक के हिस्से धरीदने के माध्यम प्रत्येक सदस्य बैंक को यदि वह केन्द्रीय रिजर्व शहरों में है, अपनी चालू जमा (demand deposit) का १३ प्रतिशत और समय जमा (time deposit) का ३ प्रतिशत रिजर्व बैंक में जमा रखना पड़ता है । यदि वह रिजर्व शहर में है, तो चालू जमा का १० प्रतिशत और समय जमा का ३ प्रतिशत रखना पड़ेगा । और यदि मुफ्फिमल बैंक है, तो चालू अर्थात् माग जमा का ७ प्रतिशत और समय जमा का ३ प्रतिशत रिजर्व बैंक में रखना पड़ेगा । फेडरल रिजर्व बोर्ड को यह अधिकार है कि सकट काल में कुछ समय के लिये इन शर्तों को स्थगित कर सकता

१ बारह जिलों के नाम ये हैं—बोस्टन, न्यूयार्क, फिलाडेल्फिया, क्लीवलैंड, रिचमंड, अटलांटा, शिकागो, सेंटलुई, मिनीपोलिस, कांसस सिटी, डालास और सॉन्फ्रांसिस्को ।

२ न्यूयार्क तथा शिकागो शहर में केन्द्रीय रिजर्व शहर हैं । बाकी दस शहर केवल रिजर्व शहर हैं ।

है। इसमें शर्त यह रहती है कि कानून द्वारा आवश्यक सुरक्षित कोष में जितनी कमी आ गई हो, उसी हिस्सा में बोर्ड एक क्रमशः बढ़ता हुआ कर लगावेगा। प्रत्येक रिजर्व बैंक की जमा के अनुपात में ३५ प्रतिशत सुरक्षित कोष मोने अथवा बानन ग्राह्य मुद्रा के रूप में रखना पड़ता है।

फेडरल रिजर्व बैंक दो प्रकार के नोट चला सकते हैं। एक फेडरल रिजर्व बैंक नोट और दूसरे फेडरल रिजर्व नोट। फेडरल रिजर्व बैंक सरकारी ऋण-मय सरकारी खजाने में जमा कर देते हैं। तब उन ऋण-मय के मूल्य के बराबर फेडरल रिजर्व नोट चला सकते हैं। ये नोट राष्ट्रीय बैंक नोटों के बदले में चलाये गये थे। इनके माय-माय रिजर्व बैंक फेडरल रिजर्व नोट चला सकते हैं। पर उन्हें इन नोटों के मूल्य के ४० प्रतिशत मूल्य के बराबर मोना सुरक्षित रखना पड़ता है। फेडरल रिजर्व बोर्ड की अनुमति से यह अनुपात कम किया जा सकता है। परन्तु जितना कम किया जायगा, उसी हिस्सा में एक क्रमशः बढ़ता हुआ कर भी लगाया जायगा।

फेडरल रिजर्व बोर्ड का काम पूरी व्यवस्था पर नियंत्रण रखना और उसकी देख-रेख करना था। इसमें आठ व्यक्ति होते थे। इनमें से एक सरकारी खजाने का सेक्रेटरी होता था और दूसरा मुद्रा का अफसर (Comptroller of Currency)। ये दोनों व्यक्ति अपने पद के कारण बोर्ड के सदस्य होते थे। शेष छ सदस्यों का राष्ट्रपति दस वर्ष के लिये मीनेट की अनुमति से नियुक्त करता था। बोर्ड की पूरी वैकिंग व्यवस्था पर नियंत्रण रहता था। वह प्रत्येक रिजर्व बैंक अथवा सदस्य बैंक के हिस्सा की जांच कर सकता था, किसी भी रिजर्व बैंक का कार्य स्थगित कर सकता था, प्रत्येक रिजर्व बैंक की बट्टे की दर परिवर्तित और निश्चित कर सकता था, खुले बाजार की नीति पर नियन्त्रण लगा सकता था और आवश्यकता पड़ने पर कानून द्वारा आवश्यक सुरक्षित कोष की मात्रा स्थगित कर सकता था। बोर्ड की सहायता के लिये एक फेडरल एडवाइजरों का मिलना होनी थी, जिसमें बारह सदस्य होते थे। प्रत्येक रिजर्व बैंक के लिये एक सदस्य होता था। ये सदस्य बोर्ड की बट्टे की दर, नोट, ऋण इत्यादि के सम्बन्ध में सलाह देते थे।

यह विधान सन् १९१३ के फेडरल रिजर्व एक्ट के अनुसार था। परन्तु सन् १९३५ के वैकिंग एक्ट ने फेडरल रिजर्व सिस्टम में कुछ परिवर्तन किये हैं। फेडरल रिजर्व बोर्ड का नाम अब फेडरल रिजर्व सिस्टम के गवर्नरों का बोर्ड (Board of Governors of the Federal Reserve System) हो गया है। गवर्नर और उप-गवर्नर को अध्यक्ष (Chairman) और उप-अध्यक्ष (Vice-chairman) कहते हैं। उनकी नियुक्ति राष्ट्रपति चार वर्ष के लिये करता है। अब गवर्नरों के बोर्ड में

१ मार्च सन् १९३३ में नकट के समय फेडरल रिजर्व बैंक के नोट चलाने का अधिकार बहा दिया गया था।

९ सदस्य होवें हैं। उनको राष्ट्रपति मीनिंग की अनुमति में चौदह वर्ष के लिये नियुक्त करना है। अब सरकारी खजाने का मेजेंटरी तथा भुद्रा-आफीमर बोर्ड के सदस्य नहीं होने। उक्त कानून के अनुसार एक खुले-बाजार-नीति सम्बन्धी कमेटी (Open Market Committee) भी नियुक्त होती है। इसमें गवर्नर बोर्ड के ७ सदस्य तथा रिजर्व बैंक के ५ प्रतिनिधि होते हैं। रिजर्व बैंक अपने प्रतिनिधि चुनते हैं। यह कमेटी खुले-बाजार-नीति सम्बन्धी कार्यों पर नियन्त्रण रखती है।

१९३५ के बैंकिंग एक्ट के अनुसार प्रत्येक बैंक का एक अध्यक्ष और एक उपाध्यक्ष होता है। ये दोनों बैंक के प्रधान कार्यकर्ता होते हैं और इनकी नियुक्ति पांच वर्ष के लिये होती है। इनकी नियुक्ति फेडरल रिजर्व सिस्टम के बोर्ड ऑफ गवर्नर्स की स्वीकृति से होती है। इस प्रकार रिजर्व बैंक के ऊपर गवर्नर-बोर्ड का नियन्त्रण काफी बढ गया है।

४० प्रतिशत मूल्य के बराबर सोना सुरक्षित रखकर फेडरल रिजर्व नोट चलाने जा सकते हैं। जून सन् १९४५ में कांग्रेस ने एक कानून पास किया, जिसके अनुसार अब यह अनुपात घटाकर २५ प्रतिशत कर दिया गया है। सदस्य बैंकों के सुरक्षित कोषों की मात्रा में बोर्ड ऑफ गवर्नर परिवर्तन कर सकता है। परन्तु वह उन्हें कम नहीं कर सकता और न दुगुने से अधिक बढ़ा सकता है। अब रिजर्व बैंक स्थावर सम्पत्ति (real estates) की जमानत पर बर्ज दे सकता है, परन्तु वह ऋण स्थावर सम्पत्ति के मूल्य से आधे से अधिक न हो और पांच वर्ष में अदा हो जाना चाहिये। ऐसे ऋणों की कुल मात्रा किसी भी परिस्थिति में बैंक की पूँजी तथा शेप धन के जोड़ से अधिका समय तथा बचत जमा के जोड़ से (इनमें जो भी अधिक हो उसमें) अधिक नहीं होना चाहिये। अब रिजर्व बैंक चार महोत्सवों के लिये स्वका या दस्तावेज पर भी ऋण दे सकते हैं और उनके व्याज में १ प्रतिशत का $\frac{1}{4}$ जूरमाने के रूप में जोड़ सकते हैं। इन परिवर्तनों के कारण अब नियन्त्रण अधिक केन्द्रीभूत हो गया है और व्यवस्था में अधिक लोच आ गई है।

(ग) बैंक ऑफ फ्रान्स (The Bank of France)—बैंक ऑफ फ्रान्स की स्थापना सन् १८०० में नेपोलियन बोनापार्ट द्वारा हुई थी। सब केन्द्रीय बैंकों में शायद इसका सगठन तथा व्यवस्था सबसे सरल है। यह बैंक पहले एक गैर-सरकारी संस्था थी। इसकी पूँजी गैर-सरकारी हिस्सेदारों द्वारा दी गई थी। सन् १९४५ में ब्रिटिश सरकार के समान फ्रांस की सरकार ने भी एक कानून बनाया, जिसके द्वारा बैंक ऑफ फ्रान्स तथा चार अन्य व्यावसायिक बैंकों का राष्ट्रीयकरण कर दिया गया। बैंक का प्रबन्ध एक जनरल कौंसिल को सौंप दिया गया। कौंसिल में एक गवर्नर तथा दो उप-गवर्नर होते हैं। इनकी नियुक्ति राष्ट्र के प्रेसिडेंट द्वारा होती है।

जनरल कौंसिल में बीस सदस्य होते हैं। इनमें से बिजनेस मन्त्री, अर्थ मन्त्री तथा औप-निवेशिक मन्त्री प्रत्येक एक-एक सदस्य की नियुक्ति करते हैं। देश छ व्यावसायिक, कृषि, औद्योगिक और मजदूर सगठन तीन-तीन नामों की एक सूची बिजनेस मन्त्री के पास भेजते हैं

और इन सूचियों में से वह छ मस्य नियुक्त करना है। नेशनल इकोनॉमिक कौंसिल, मेकिंग बैंक की केन्द्रीय कमेटी तथा बैंक ऑफ फ्रान्स के कार्यकर्ता गण तीन मस्यों का निर्वाचन करते हैं। दो मस्यों का निर्वाचन बैंक के हिस्सेदार एक साधारण सभा में करते हैं और छ मस्य सरकार की विभिन्न आर्थिक और वैश्विक गस्थाओं के पदाधिकारियों में से चुने जाते हैं। हिस्सेदारों की आम सभा औद्योगिक और व्यावसायिक हिस्सेदारों में से तीन निरीक्षक चुनती है। ये निरीक्षक जनरल कौंसिल के चुनाव मलाहकार होते हैं और बैंक के कार्यों का देख-रेख करते हैं।

बैंक का नोट चलाने का एकाधिकार प्राप्त है। मन् १९२८ के पहले नोट चलाने के लिये बैंक को कानून के अनुसार सुरक्षित मोना रखने की आवश्यकता नहीं थी। अर्थात् कानून बैंक की सुरक्षित मोना रखने के लिये बाध्य नहीं करता था। परन्तु कानून एक अधिकतम मात्रा निर्दिष्ट कर देता था और उस मात्रा तक बैंक नोट चला सकता था। परन्तु मन् १९२८ में ऐसा हो गया है कि बैंक जितने मूल्य के नोट चलाता है तथा जितनी उगकी चाहू जमा होती है उसका ३५ प्रतिशत सुरक्षित मोना रखना पड़ता है। बैंक को प्रति फैंक ६५५ मिलीग्राम की दर से मोना ($\frac{1}{10}$ गुड) खरीदना और बेचना पड़ता है। नोट चलाने के साथ-साथ हुडी भुनाने का काम भी बैंक बहुत बड़े पैमाने पर करता है। हुडियों पर तीन हस्ताक्षर अवश्य होने चाहिये। यदि हुडी काफी सुरक्षित है तो दो ही से काम चल जायगा। हुडी का भुगतान ९० दिन में अवश्य हो जाना चाहिये। बैंक व्यवसायियों की हुडिया भी भुनाता है, जो कि फेडरल रिजर्व सिस्टम में नहीं होता। बैंक की देन भर में कई शाखाएँ फैली हुई हैं।

बैंक का सरकार के साथ हमेशा घनिष्ठ सम्बन्ध रहा है। वह सरकार का साहूकार है तथा हमेशा सरकार को बिना व्याज अथवा नाम मात्र के व्याज पर बड़ी-बड़ी रकमें दिया करता है। बैंक अपने सुरक्षित कोष में काफी बड़े मात्रा में मोना रखता है और उसके बट्टे की दर में प्रमत्त परिवर्तन हुआ करते हैं। मुद्रा बाजार पर उसका नियन्त्रण उतना पूर्ण और प्रभावशाली नहीं है, जितना कि बैंक ऑफ इंग्लैण्ड और फेडरल रिजर्व बोर्ड का है। पेरिस का मुद्रा बाजार काफी अव्यवस्थित है और बड़े-बड़े व्यावसायिक बैंक स्वतन्त्रतापूर्वक कार्य करते हैं, इसलिए उसकी नियन्त्रण शक्ति में काफी बाधा पहुँचती है। मन् १९३८ में उसके मुद्रा बाजार में काम करने के अधिकार बड़ा दिये गये थे। वह मस्य बैंकों के कामों पर पूर्ण नियन्त्रण नहीं रख सकता।

मन् १९४४ में बैंक ऑफ इंग्लैण्ड के समान बैंक ऑफ फ्रान्स भी राष्ट्रीय सम्पत्ति हो गया है। उसके हिस्सेदारों को हिस्सों के बाजार के मूल्य के बराबर मूल्य दे दिया गया है।

(घ) रिजर्व बैंक ऑफ इंडिया (The Reserve Bank of India) - रिजर्व बैंक

१ कुछ दिनों पहले इस दर में परिवर्तन हुआ है।

की स्थापना सन् १९३५ में हुई थी। इसका उद्देश्य यह था कि वह सरकार मुद्रा का प्रवन्ध अपने हाथ में ले ले। वह हिस्सेदारों का बैंक था। केवल डायरेक्टरों की नियुक्ति में सरकार का कुछ हाथ था। १ जनवरी सन् १९४९ को बैंक का राष्ट्रीयकरण हो गया। सरकार न हिस्सेदारों को १०० रुपये प्रति हिस्से पर ११८ ह० १० आना के ऋण-पत्र दिये। बैंक का प्रवन्ध एक बोर्ड ऑफ डायरेक्टरों के हाथ में आ गया। बोर्ड में एक गवर्नर, दो डिप्टी-गवर्नर तथा दस डायरेक्टर होते हैं। इन सबकी नियुक्ति केन्द्रीय सरकार करती है। दस में स चार डायरेक्टरों की नियुक्ति चार स्थानीय बोर्डों (local boards) द्वारा होती है। प्रत्येक स्थानीय बोर्ड एक डायरेक्टर की नियुक्ति करता है। डायरेक्टरों का कार्यकाल चार वर्ष का होता है, परन्तु उनकी नियुक्ति फिर से हो सकती है। बैंक के कार्य की दृष्टि से देश को चार क्षेत्रों में बांट दिया गया है। प्रत्येक क्षेत्र के लिये एक स्थानीय बोर्ड होता है। प्रत्येक स्थानीय बोर्ड में पांच सदस्य होते हैं और उनकी नियुक्ति केन्द्रीय सरकार करती है।

बैंक ऑफ इंग्लैंड की तरह रिजर्व बैंक को भी दो विभागों में विभक्त कर दिया गया है। एक मुद्रा अथवा चलन विभाग और दूसरा बैंकिंग अथवा व्यावसायिक विभाग। चलन विभाग को नोट चलाने का एकाधिकार प्राप्त है। नोटों के लिये सोने और स्टर्लिंग ऋण-पत्रों के रूप में ४० प्रतिशत सुरक्षित कोष रखना पड़ता है। इस कोष में सोने की मात्रा ४० करोड़ रुपये से कम की न होनी चाहिये। बाकी ऋण-पत्रों और व्यावसायिक विलों के रूप में रह सकता है। बाद में बैंक को यह अधिकार मिल गया कि वह सरकार की अनुमति से सुरक्षित कोष में स्वर्ण तथा स्वर्ण-सम्बन्धी ऋण-पत्र स्थगित कर सकता है। व्यवसाय विभाग बिना व्याज के रुपये जमा खाने में ले सकता है, व्यावसायिक हुडिया तथा सरकारी ऋण-पत्रों की जमानत पर चली हुई हुडिया जो ९० दिन के भीतर चुक जायगी खरीद, बेच और भुना सकता है, फमलों पर चलाई हुई हुडिया जिनका भुगतान नौ महीने के भीतर होगा, खरीद और बेच सकता है। स्वीकृत ऋण-पत्रों (eligible securities) की जमानत पर ९० दिन के लिये अथवा माग पर तत्काल मिलने वाला ऋण दे सकता है। भारत और इंग्लैंड के सरकारी ऋण-पत्र खरीद और बेच सकता है।—सदस्य बैंकों को स्टर्लिंग बेच और खरीद सकता है। इसमें स्टर्लिंग की मात्रा एक लाख रुपये से कम की न होगी। उद्योग और व्यवसाय के हितों की रक्षा के लिये खुल-वाजार-नीति के कार्यों द्वारा माग पर नियंत्रण रख सकता है। बैंक केन्द्रीय तथा राज्य सरकारों का एजेंट है। वह इन सरकारों की रकम जमा पर लेता है तथा बैंक सम्बन्धी उनके सब काम करता है, जिनमें सार्वजनिक ऋणों का प्रवन्ध भी शामिल है। रुपये का विनिमय मूल्य स्थिर रखने के लिये बैंक विदेशी मुद्रा खरीदता और बेचता है। परन्तु बैंक स्वायत्त सम्पत्ति की जमानत पर ऋण नहीं दे सकता। वह किसी प्रकार के उद्योग और व्यवसायों में भाग नहीं ले सकता। बैंक का एक कृषि ऋण

विभाग (Agricultural Credit Department) भी है, जो कृषि सम्बन्धी ऋणों की समस्याओं का अध्ययन करता है ।

भारत का मुद्रा बाजार अभी काफी ढीला और असंगठित है और बैंक का उस पर कितना नियंत्रण है यह निश्चयपूर्वक नहीं कहा जा सकता । देश में साहूकारों की सस्या काफी है और ये लोग अभी रिजर्व बैंक व्यवस्था के सदस्य नहीं हैं ।^१

उनतालीसवां अध्याय

विविध देशों के मुद्रा बाजार

(Money Markets in Various Countries)

मोटे तौर से मुद्रा बाजार का अर्थ बैंक, हुडी भुनानेवाली गड़िया, दलाल स्टॉक एक्स-चेंज इत्यादि जैसी पूँजी का व्यवसाय करनेवाली सस्याओं में है । इन सस्याओं में आपस में पूँजी के लेन-देन में प्रतिद्वन्द्विता होती है । मुविधा के लिये केन्द्रीय बैंक मुद्रा बाजार को हम पाँच भागों में बाँट सकते हैं । पहला केन्द्रीय बैंक होता है । केन्द्रीय बैंक वह धुरी है जिस पर सारा मुद्रा बाजार घूमता है । वह बाजार के अभिभावक का काम करता है । देश की आन्तरिक दृढ़ता बनाये रखने के लिये वह आवश्यकतानुसार मुद्रा तथा साख का विस्तार फैलाता तथा कम करता है । साधारणतः केन्द्रीय बैंक मुद्रा बाजार के कामों में प्रत्यक्ष दखल नहीं देता । वह केवल आवश्यक प्रोत्साहन देता है और जब बाजार किसी प्रकार की कमजोरी दिखाने लगता है, तब उसे आवश्यक सहायता देता है ।

दूसरा, माग या तत्काल ऋण का बाजार होता है । यह बाजार 'उम रकम' का होता है, जो थोड़े समय के लिये बेकार रहती है अथवा जिसका कुछ अल्पकालीन उपयोग नहीं हो सकता । ऐसी रकम को सीमान्त रकम कहते हैं । जैसा कि नाम में जाहिर होता है । ये रकमें बहुत थोड़े समय के लिये ऋण के रूप में दी जाती हैं—अधिकतर एक हफ्ते के लिये और कभी-कभी एक मास के लिये । इस बाजार के अन्वा व्यावसायिक बैंक अथवा इसी प्रकार के कारपोरेशन होते हैं । जैसा कह चुके हैं, बैंक अपनी रकम का एक अग

^१ यह अभी बैंक का शैशवकाल है और उससे भविष्य पर अभी कुछ कहना उचित नहीं है ।

अन्तर्जातीय ऋण बाजार में लगाने हैं और उन्हे अपनी मुद्रा की दूसरी पक्षि समझने हैं। जब कभी वे अपना मुद्रागत कोष बढ़ाना चाहते हैं, तब इन ऋणों को वापिस ले लेते हैं। बड़ी-बड़ी कम्पनियाँ अपनी अनिश्चित और बेकार पढ़ी रखम भी इस बाजार में देती हैं। उदाहरण के लिये मुनाफा बाटने के पहले उन्हे तत्काल ऋणों में लगाना पड़ता है। इस बाजार में केन्द्रीय बैंक अपना उधार नहीं देता। पर मरुत काल में आवश्यक पड़ने पर उन्में कभी खन प्राप्त की जा सकती है। इस बाजार में उधार लेने काल दृष्टियों और मोनरो अर्थात् कम्पनियों के हिस्सों के दलाल होते हैं। इंग्लैण्ड में दृष्टी के दलाल अधिकतर ऋण लेते हैं और न्यूयार्क में स्टॉक एक्सचेंज पर मट्टा करनेवाले। इंग्लैण्ड में दलाल व्यावसायिक बैंकों से खना लेकर दृष्टियाँ भुनाते हैं अथवा मरीदने हैं जोर उनकी अवधि पूरी होने तक उन्हे आने पान रखते हैं। जिस दर पर उन्हे यह माग या तत्काल खन मिलता है, उन्हे माग दर या तत्काल-दर (call rate) कहते हैं। जोर वह प्राप्त बैंक दर से एक प्रतिशत कम हुआ करता है। यह दर बैंकों की जमा रखम की मात्रा पर निर्भर होती है और बहुत जविक परिवर्तनशील होती है। प्रायः बैंक अपने तत्काल अर्थात् माग-ऋणों को बढ़ा (renew) देते हैं, परन्तु कई जवमर ऐसे आते हैं, जब बैंक अपने मुद्रागत कोष बढ़ाना चाहते हैं और दलालों से माग-ऋण का खना चुका देने का कहते हैं। अर्द्ध-वार्षिक हिसाब बडे दिन की छुट्टियाँ इत्यादि इस प्रकार के जवमर पर होते हैं। उन समय कहा जाता है कि दलाल नष्ट खनों के लिये 'सिने' जा रहे हैं और वे कुछ समय के लिये बैंक ऑफ इंग्लैण्ड से ऋण लेने के लिये बाध्य होते हैं। चूकि बैंक दर बाजार-दर से ऊर्चा होती है, इसलिये बैंक से ऋण लेना लाभकारी नहीं होता, तब कहा जाता है कि बाजार बैंक में समा गया।

न्यूयार्क में माग-ऋण या तत्काल-ऋण अधिकतर वे दलाल लेते हैं, जो स्टॉक एक्सचेंज पर हिस्सों या मोनरो का मट्टा या दलाली करते हैं। जब अमेरिका में कोई मट्टोगिया कोई हिस्सा मरीदता है, तो उसके मूल्य का केवल एक अंश (मानलो) २५ प्रतिशत जमा करता है, बाकी ७५ प्रतिशत वह अपने दलाल से ऋण के रूप में लेता है और दलाल उन्हे तत्काल ऋण के रूप में अपने बैंक में लेता है। बैंक को वह उन हिस्सों की जमानत पर देता है। इस प्रकार तत्काल-दर का मट्टा में इतना निकट सम्बन्ध होने के कारण वह बहुत अस्थिर होती है। अन्त में वह न्यूयार्क के मट्टोगियों के बानों की सूचक होती है, और कभी-कभी बहुत ऊर्चा उठ जाती है। बैंक ऑफ इंग्लैण्ड माग-दर पर मरुत-पुर्वक नियन्त्रण रख सकता है, परन्तु मन् १९०९ के बाल स्ट्रॉट के मट्टे की लहर ने यह दण्ड दिया कि वेङ्गल रिजर्व बॉर्ड बहुत न्यूयार्क को माग-दर पर नियन्त्रण रखने में अनइल होता है।

तीसरा, अन्तर्जातीय ऋणों का बाजार होता है। इसमें ऋण कुछ जविक समय के लिये, प्रायः तीन महीने के लिये मिल जाते हैं। यह व्यावसायिक बैंकों का क्षेत्र है।

बैंक जनना की वचन बढ़ाते हैं और उसे हुडियो और ऋण के रूप में उधार देते हैं। इस बाजार के उधार लेनेवालों में सरकार मुख्य होती है।

अल्पकालीन ऋण का बाजार जो ट्रेजरी बिल्ल (Treasury Bills) के रूप में उधार लती हैं। बड़े-बड़े व्यवसायी और उद्योगपति भी इस बाजार में हुडिया द्वारा, स्वका लिक्चर अथवा पैसगी इत्यादि के रूप में ऋण लेते हैं।

चौथा दीर्घकालीन ऋणों का बाजार होता है। इसमें एक ओर तो नई पूँजी लगाने के लिये एक सगठन होता है और दूसरी ओर पुरानी पूँजी को बदलने और स्थानान्तरण करने के लिये एक सगठन होता है। पहला काम व्यावसायिक बैंक अथवा वे विशेषज्ञ करते हैं जो कम्पनियाँ स्थापित करते हैं और उनके हिस्से बचने हैं। दूसरा काम स्टॉक एक्सचेंजों पर किया जाता है। पहले प्रकार के काम में जनता को शेयर सिन्डिकेरीटीज बांड इत्यादि बेचना शामिल है। इस बाजार में प्रधान उधार लेनेवाले सरकार म्युनिसिपैलिटिया तथा अन्य सार्वजनिक संस्थाएँ और औद्योगिक सगठन रहते हैं। हिस्से तथा ऋण-पत्र जनना के वे लोग खरीदते हैं, जो कुछ बचन कर लेते हैं। स्टॉक एक्सचेंज इन खरीदारों की सहायता करते हैं और सिन्डिकेरीटीज हिस्सों इत्यादि की बिक्री के लिये एक बाजार बनाने हैं जहाँ हमेशा इमी खरीद और बिक्री का काम होता रहता है।

अन्तिम, कुछ विशेष प्रकार के सगठन होने हैं। ये सगठन विशेष प्रकार के बाजारों में काम करते हैं और विशेष प्रकार की सहायता देते हैं। बचन बैंक (Savings Banks), भूमिबन्धक बैंक (Agricultural Land Mortgage Banks) घर-निर्माण समितियाँ (Building Societies) इत्यादि इसी वर्ग में आते हैं।

कम से कम सिद्धान्त रूप में इन विभिन्न बाजारों के काम केन्द्रीय बैंक के अन्तर्गत एक-दूसरे के निकट सहयोग से चलना चाहिये। एक दर का सम्बन्ध दूसरी दर से होना चाहिये, और विभिन्न दरों को एक साथ घटना या बढ़ना चाहिये। उदाहरण के लिये जब केन्द्रीय बैंक ऋण-पत्र खरीदकर अथवा बैंक-दर कम करके मुद्रा की प्रचुरता की नीति ग्रहण कर रहा है, उस समय अन्य सब मुद्रा दरों को गिरना चाहिये। आदर्श मुद्रा बाजार में बैंक-दर के उतार-चढ़ाव का प्रभाव अन्य दरों पर उसी प्रकार पड़ेगा। दरों के उतार-चढ़ाव में जो अनिश्चय या शकनेवाली बात दिखे, उसे तुरन्त रोकना जाना चाहिये। मान ली, दीर्घकालीन दर के अनुपात में अल्पकालीन दर बहुत कम है। तब सटोरीय अल्पकालीन दर पर ऋण लेकर उसे दीर्घकालीन ऋण-पत्रों में लगा देंगे। तब बैंकों तथा अन्य अल्पकालीन ऋण-दाताओं के साधन दीर्घकालीन लाभप्रद कार्यों में लग जावग। इस प्रकार अल्पकालीन ऋणों की माग बढ़ेगी, परन्तु बैंकों के कारण उनकी पूर्ति कम होनी जायगी। तब अल्पकालीन दर बढ़ेगी और दीर्घकालीन ऋण-पत्रों

तथा हिम्सो की कीमत गिरेगी। यह क्रम तब तक चलेगा, जब तक कि अल्पकालीन और दीर्घकालीन दरों के अनुपात में उचित संतुलन स्थापित न हो जायगा। परन्तु वास्तव में संघर्षरहित मुद्रा बाजार कहीं नहीं होता। प्रथम और द्वितीय महायुद्धों के बीच के वर्षों में मुद्रा की अल्पकालीन और दीर्घकालीन दरों में जो भारी अन्तर था, उसमें पना चलता है कि मुद्रा की विभिन्न दरों की गति एक-सी नहीं होती। विशेषकर माग-दर पर सट्टा बाजार का बहुत जल्दी प्रभाव पड़ता है और वह अन्य दरों में कभी भी विचल सकती है। केन्द्रीय बैंकिंग की समस्याओं में विभिन्न मुद्रा दरों में सामंजस्य या सहयोग स्थापित करना बहुत बड़ी समस्या है।

चालीसवां अध्याय

अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय

(*International Trade*)

सब प्रकार के व्यवसाय श्रम विभाजन और कार्य की विशेषज्ञता के आधार पर होते हैं। अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय का भी यही हाल है। एक आदमी में कई प्रकार के काम करने की योग्यता हो सकती है। लेकिन जिस काम में उसकी योग्यता सबसे अधिक होती है, वह उसमें विशेष दक्षता प्राप्त करता है और अन्य काम अन्य लोगों के लिये छोड़ देता है। इसी प्रकार एक क्षेत्र अथवा एक देश में बहुत सी वस्तुएँ उत्पादन करने के साधन हो सकते हैं। लेकिन प्रायः वह थोड़ी-सी वस्तुओं के उत्पादन में विशेषता प्राप्त करता है तथा अन्य वस्तुओं का उत्पादन अन्य देशों पर छोड़ देता है। तब वह उन क्षेत्रों अथवा देशों के साथ अपनी वस्तुओं का विनिमय करता है जिससे दोनों को लाभ होता है। एक आदमी में इजीनियरी के काम की स्वाभाविक योग्यता हो सकती है और दूसरे आदमी की प्रवृत्ति स्वभावतः डाक्टर की ओर हो सकती है। यदि पहला व्यक्ति इजीनियर होता है और दूसरा डाक्टर तो उन दोनों को लाभ होगा। इसी प्रकार अलग-अलग क्षेत्रों में उत्पादन सम्बन्धी अलग-अलग साधन और सुविधाएँ होती हैं। इसलिये जिन क्षेत्रों को जिन वस्तुओं के उत्पादन की विशेष सुविधाएँ और साधन प्राप्त हैं, यदि वे केवल उन वस्तुओं का उत्पादन करें, तो उन सब क्षेत्रों का हमें पारस्परिक लाभ होगा। इन मूल समानताओं को ध्यान में रखते हुए अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय के लिये क्या एक अलग सिद्धान्त की आवश्यकता है ?

जो हम मिन्य और रिकार्डों जैसे मतानवी (classical) अर्थशास्त्रियों का मत था कि अन्तर्राष्ट्रीय अर्थानु राष्ट्रीय और अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय में महत्वपूर्ण अन्तर होने हैं। उनके मतानुसार पूँजी और धन एक देश के अन्दर घूमते हैं। विभिन्न देशों के बीच में उनका प्रयोग नहीं पाया जाता। यदि देश के एक भाग में दूसरे की अपेक्षा मजदूरों की दर ऊँची होती है तो उस भाग में अन्य भागों में अधिक लोग आँगे बंधवा अधिक लोग वहाँ पैसा करेंगे जिसमें मजदूरों की दर अधिक ऊँची होगी। फल यह होगा कि समान वास्तविकताएँ मजदूरों का एक देश में एक समान मजदूरी मिलेगी। परन्तु विभिन्न देशों के बीच में इस प्रकार की प्रवृत्ति देखने में नहीं आती। "सब प्रकार के सामानों में मनुष्य का मानामान सबसे कठिन होता है।" सामाजिक प्रथाओं और आदतों, भाषा शासन इत्यादि की विभिन्नता के कारण प्रायः लोग अन्य देशों को जाना पसन्द नहीं करते। यही हाल पूँजी का भी है। परिणाम यह होता है कि विभिन्न देशों में मजदूरों की दर और व्याज की दर अलग-अलग रहती है। इंगलिश अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय को समझने के लिये एक स्वतन्त्र निदान की आवश्यकता थी।

मतानवी अथवा प्रारंभिक आर्थिक अर्थशास्त्रियों (classical economists) के इन अनुमानों की आलोचना इन प्रकार की गई है कि जिन प्रकार किसी देश के भीतर धन और पूँजी पूर्ण गतिशील नहीं होते, उसी प्रकार विभिन्न देशों के बीच के पूर्ण गतिहीन भी नहीं होते।^१ इस आधार पर कुछ अर्थशास्त्रियों ने यह शक की है कि क्या राष्ट्रीय और अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय में भेद मानने की आवश्यकता है? यह बात अवश्य है कि एक देश के भीतर धन पूर्णतया गतिशील नहीं होता। देश के अन्दर धन की स्वतन्त्र गतिशीलता में कई प्रकार की बाधाएँ आती हैं। इस बात का प्रमाण यह है कि अर्थशास्त्र धन के "प्रतियोगितारहित" समूहों के निदानों को स्वीकार करता है।

परन्तु यह बात सत्य है कि हमें यदि अपने देश में और विदेश में व्याज की वही दर मिले तो हम हमेशा अपने देश में ही पूँजी लगाना पसन्द करेंगे। जब तक अपने देश के पक्ष में और विदेश के विपक्ष में पसन्दगी की यह भावना रहती है, तब तक समान योग्यता के विभिन्न साधनों की बमर्दाई की दरें विभिन्न देशों के बीच में एक-सी कभी नहीं हो सकती। अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय के निदान पर स्वतन्त्र रूप से विचार करने का एक कारण यह भी है कि जिन मुविधाओं और परिस्थितियों के अन्तर्गत उत्पादन कार्य होते हैं, वे सब देशों में एक समान नहीं होती। "एक देश के नागरिकों के लिये राष्ट्रीय और स्थानीय वर एक से होते हैं, उनके लिये स्वास्थ्य, सफाई, वास्तविकता में काम करने की शिक्षा तथा सामा-

^१ See an article by J. H. Williams. "Theory of International Trade Reconsidered" in the Economic Journal, 1929

जिब वीम के नियम एक में रहत हें, यातायात की तथा मार्बजनिक् मेवाए एक-सी रहती ह, औद्योगिक तथा ट्रेड यूनियनों के एक में कानून रहते हें तथा व्यावसायिक कार्य-मदति भी एक-सी रहती है ।" इन नियमों की भित्ति के अनुसार उत्पादन सम्बन्धी मुविद्याए भी भित्त दशा में अलग-अलग रहती हें । विभिन्न देशों में लागत की सतह भी अलग अलग होती है किमी में ऊँची रहती है, तो किमी में नीची । विभिन्न सरकारों की विभिन्न नीति और कार्यों के कारण देशों के बीच में स्वाभाविक और अस्वाभाविक सीमाएँ खड़ी हो जानी ह । जिनमें उनके बीच आर्थिक शक्तियाँ स्वतन्त्रतापूर्वक कार्य नहीं कर पाती ।

अन्तिम प्रत्येक देश की मुद्रा-प्रणाली अलग-अलग होती है । इसलिये जब देशों के बीच में वस्तुओं का विनिमय होता है तब विदेशी विनिमय सम्बन्धी समस्याएँ उत्पन्न होती हें । य समस्याएँ देश के अन्दर के व्यवसाय में नहीं उठती । विदेशी विनिमय सम्बन्धी इन समस्याओं के कारण व्यवसाय में कई प्रकार की बाधाएँ और कठिनाइयाँ उत्पन्न होती हें । फिर प्रत्येक देश में एक केन्द्रीय बैंक का नियन्त्रण होता है, जो मुद्रा सम्बन्धी अपनी स्वतन्त्र नीति के अनुसार कार्य करता है । इस नीति का देश के विदेशी व्यवसाय पर महत्वपूर्ण प्रभाव पड़ता है । इसलिये अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय के एक स्वतन्त्र मिद्वान्त की आवश्यकता है ।

अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय होने की शर्तें (Conditions For the Development of International Trade)—मय प्रकार के व्यवसाय होने, के कारण लागतों का अन्तर है । यह नियम अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय में भी लागू होता है । इसे समझाने के लिये हम दो ऐसे देशों का उदाहरण लेते हैं, जो केवल दो वस्तुओं का उत्पादन करते हैं ।

अ देश में,

१० दिन के श्रम से जूट की २० इकाइयाँ उत्पन्न होती हैं ।

१० दिन के श्रम से कपास की ३० इकाइयाँ उत्पन्न होती हैं ।

ब देश में,

१० दिन के श्रम से जूट की १० इकाइयाँ उत्पन्न होती हैं ।

१० दिन के श्रम से कपास की १५ इकाइयाँ उत्पन्न होती हैं ।

इस उदाहरण में अ देश ब देश की अपेक्षा दोनों वस्तुओं के उत्पादन में पूर्णरूप में बड़ा है । यदि हम श्रम के दिना की दृष्टि से देखें तो दोनों देशों की लागतों में बहुत बड़ा अन्तर है । तब क्या दोनों देशों के बीच व्यवसाय हो सकता है ? अ देश में २० इकाई जूट उत्पन्न करने की लागत, ३० इकाई कपास उत्पन्न करने की लागत के बराबर है । इसलिये जूट की दो इकाई की कीमत कपास की तीन इकाई की कीमत के बराबर होगी । ब देश में १० इकाई जूट की उत्पादन की लागत, १५ इकाई कपास की उत्पादन की लागत के बराबर है । इसलिये उम देश में भी २ इकाई जूट की कीमत ३ इकाई कपास की

कीमत के बराबर होगी। दोनों देशों में दोनों वस्तुओं की लागत का अनुपात (अर्थात् २ इकाई ३ इकाई) एक समान है। अब यदि अ देश जूट की २ इकाई बिना के बिना ब देश में भेजता है तो उसे कोई लाभ नहीं होगा क्योंकि दोनों देशों में २ इकाई जूट के बदले कपास की ३ इकाई मिलती है। इस प्रकार दोनों तरह से पूर्णरूप से श्रेष्ठ या बड़ा होने पर भी पहला देश दूसरे से व्यापार करने पर लाभ के रूप में कुछ नहीं पाता।

अब इन उदाहरणों में हम थोड़ा-सा परिवर्तन करते हैं।

मान लो अ देश में

१० दिन के श्रम से जूट की २० इकाईया उत्पन्न होती हैं।

१० दिन के श्रम से कपास की ३० इकाईया उत्पन्न होती हैं।

ब देश में

१० दिन के श्रम से जूट की १० इकाईया उत्पन्न होती हैं।

१० दिन के श्रम से कपास की १० इकाईया उत्पन्न होती हैं।

पहले देश में पहले की तरह जूट की २ इकाईयो के बदले कपास की ३ इकाईया मिलेंगी। लेकिन दूसरे देश में जूट की २ इकाईयो की कीमत कपास की २ इकाईयो के बराबर होगी। अब अ देश के व्यापारियों को दूसरे देश में कपास भेजना लाभदायक होगा। जब तक उन्हें कपास की ३ से कम इकाईयो के बदले जूट की २ से अधिक इकाईया मिलती रहेंगी, तब तक वे लाभ में रहेंगे। मान लो विनिमय की दर २ इकाई जूट के बदले $2\frac{1}{2}$ इकाई कपास होगी। तब इस व्यवसाय में प्रत्येक देश को कपास की $\frac{1}{2}$ इकाईया का लाभ होगा। इसलिये स्थायी अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय तब सम्भव है, जब दो देशों में दो वस्तुओं की उत्पादन की लागत का अनुपात में भिन्नता होती है। पहले उदाहरण में दोनों देशों में जूट और कपास की लागत का अनुपात जूट की २ इकाई कपास की ३ इकाई के बराबर था। इसलिये उनके बीच कोई व्यवसाय सम्भव नहीं था। दूसरे उदाहरण में अ देश में लागत के अनुपात में जूट की २ इकाई कपास की ३ इकाई के बराबर थी और ब देश में जूट की २ इकाई कपास की २ इकाई के बराबर थी। यदि लागत के अनुपात में अन्तर है, इसलिये दोनों देशों में व्यवसाय हो सकता है।

तुलनात्मक लागत का नियम (Law of Comparative Costs)—अब यह प्रश्न उत्पन्न स्वाभाविक है कि दो देशों में लागत के अनुपात अलग-अलग क्यों होते हैं। इसका प्रधान कारण यह है कि प्रत्येक देश में उत्पादन के साधनों की मात्रा भिन्न-भिन्न, परिस्थितियाँ इत्यादि अलग-अलग होती हैं। कुछ देशों में मोटा चांदी कोयला छोटा इत्यादि मजिज पदार्थ अधिक मात्रा में पाये जाते हैं। और कुछ में ये प्राकृतिक साधन कम मात्रा में पाये जाते हैं। बंगाल में जिन निस्स की भूमि और जलवायु है, वह जूट और चाय उत्पादन के लिये विशेषरूप से अच्छी है और समुद्रतट अमेरिका की बहुत-सी भूमि कपास की उपज के लिये बहुत उपयुक्त है। समुद्रतट अमेरिका तथा इंग्लैंड

जैसे देशों के पास बड़ी मात्रा में पूँजी की कमी नहीं है, परन्तु भारत जैसे गरीब देशों में पूँजी की अत्यधिक कमी है। विभिन्न देशों में उत्पादन के साधनों की पूर्ति की मात्रा अलग-अलग होती है। इसलिये विभिन्न देशों में उनकी कमाई अथवा लाभ की दर भी अलग-अलग होगी। जिस देश में अच्छी भूमि काफी मात्रा में प्राप्य है, उसमें कम लागत पर अनाज की फसले अच्छी मात्रा में उत्पन्न हो सकेंगी। और जिस देश में पूँजी तथा वस्तु उत्पादन के साधन और दक्ष श्रम वर्ग प्रचुर मात्रा में प्राप्य है, वह वस्तुएँ कम लागत में तैयार कर सकेगा। इसलिये विभिन्न देशों में वस्तुओं की लागत और मूल्य अलग-अलग रहेंगे। उत्पादन की लागत में इन तुलनात्मक अन्तरों के कारण ही विभिन्न देशों के बीच व्यवसाय सम्भव होता है। प्रत्येक देश केवल उन्हीं वस्तुओं का उत्पादन करेगा जिनके लिये उनकी योग्यता सबसे अधिक है, अर्थात् जिन्हें वह सबसे कम लागत पर उत्पन्न कर सकता है। इन वस्तुओं का वह निर्यात करेगा और जिन वस्तुओं में उसकी उत्पादन योग्यता सबसे कम है उनका वह आयात करेगा।

इसे समझाने के लिये पहले हमें कुछ अनुमानों की सहायता लेनी पड़ेगी। पहले हम अ और ब दो देश मान लेंगे, जो आपस में गेहूँ और सूती कपड़ा, इन दो वस्तुओं में व्यवसाय करते हैं। दूसरे दो देशों में दोनों वस्तुओं का उत्पादन स्थिर लागत के आधार पर होता है, अर्थात् उत्पादन की मात्रा चाहे जो हो, लागत वही रहेगी। फिर दोनों देशों के बीच में माल के यातायात सम्बन्धी कोई बाधाएँ नहीं हैं।

प्राचीन आर्यशास्त्रियों ने एक अनुमान और लिया था। उन्होंने सब लागतें श्रम के दिनों में मापी थी। उन्होंने मिदगान्त का निरूपण इस प्रकार किया था।
अ देश में,

१० दिन के श्रम से २० मन गेहूँ का उत्पादन होता है।

१० दिन के श्रम से २० जोड़ा सूती कपड़े का उत्पादन होता है।

ब देश में,

१० दिन के श्रम से १० मन गेहूँ का उत्पादन होता है।

१० दिन के श्रम से १५ जोड़ा सूती कपड़े का उत्पादन होता है।

अ देश में एक मन गेहूँ के बदले एक जोड़ा कपड़ा प्राप्त हो सकता है। इसलिये दोनों वस्तुओं की लागत का अनुपात १ : १ है। ब देश में १ मन गेहूँ के बदले १½ कपड़े का जोड़ा प्राप्त होगा। इस प्रकार अ और ब देशों में लागत के अनुपात अलग-अलग हैं। जब तक अ को ब से एक मन गेहूँ के बदले एक जोड़ा कपड़े में अधिक मिल सकता है, तब तक उसे लाभ होता रहेगा। इसी प्रकार ब को जब तक १½ जोड़ा सूती कपड़ा से कम के बदले एक मन गेहूँ मिलता रहेगा, तब तक वह लाभ में रहेगा। इस प्रकार यदि अ केवल गेहूँ उत्पन्न करता है और उसे ब देश में निर्यात करता है और ब केवल सूती कपड़े का उत्पादन करता है और उसे अ देश में भेजता है, तो दोनों देशों को लाभ होगा। ध्यान

गटे कि अ में गेहूँ और कपड़े दोनों के उत्पादन में थम की योग्यता अधिकतर है, परन्तु तुलनात्मक दृष्टि में कपड़े की अपेक्षा गेहूँ के उत्पादन में उसे अधिक लाभ होना है।

परन्तु हम मिडान्त के इस प्रकार निरूपण की जास्योचना हम आधार पर की गई है कि यह मूल्य के थम-मिडान्त (labour theory of value) पर आधारित

है क्योंकि यह लागत का थम के दिनों के रूप में मापती है।

परन्तु वास्तव में थम की कट किस्में होती हैं और वस्तुओं के बनाने में थम के सिवा अन्य कट मापनों की आवश्यकता

होती है। हमलिय लागत को केवल थम के दिना में आकरना अंगरहित है। जब मूल्य के व्यापक मिडान्त में थम मिडान्त की स्वीकार नहीं किया जाता है तब अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय के मिडान्त थम मिडान्त के आधार पर बनाना उचित नहीं है। इसलिये तुलनात्मक लागत के मिडान्त के मूल्य-मिडान्त के आधुनिक रूप के आधार पर निरूपण करना आवश्यक है।

मान लो, अ देश में अच्छी भूमि प्रचुर मात्रा में है, लेकिन उसके पाम पूजा की मात्रा थोड़ी है। परन्तु ब देश में पूजा की मात्रा बहुत है और उस दृष्टि से भूमि की मात्रा अपेक्षा-कृत कम है। अब पहले देश में गेहूँ के उत्पादन का सीमान्त लागत खर्च ३ ६० प्रति मन है और मूनी कपड़े के उत्पादन का सीमान्त लागत खर्च ४ ६० प्रति जोड़ा है। दूसरे देश में गेहूँ और मूनी कपड़ा उत्पन्न करने का सीमान्त लागत खर्च प्रमग. ४ ६० और ३ ६० है। इन आकड़ों को हम इस प्रकार भी रख सकते हैं।

अ में,

गेहूँ उत्पन्न करने का सीमान्त लागत खर्च ३ ६० प्रति मन है।

मूनी कपड़ा उत्पन्न करने का सीमान्त लागत खर्च ४ ६० प्रति जोड़ा है।

ब में,

गेहूँ उत्पन्न करने का सीमान्त लागत खर्च ४ ६० प्रति मन है।

मूनी कपड़ा उत्पन्न करने का सीमान्त लागत खर्च ३ ६० प्रति जोड़ा है।

अ में १ मन गेहूँ का मूल्य ३ ६० है और एक जोड़े कपड़े का दाम ८ ६० है। अर्थात् अ में तिन मापनों के सम्मिश्रण और सहयोग से एक मन गेहूँ उत्पन्न होता है, उन्हीं से ३ जोड़ा कपड़ा भी उत्पन्न हो सकता है। इसी प्रकार ब में १ मन गेहूँ के बदले १ १/२ जोड़ा कपड़ा मिल सकता है। इस परिस्थिति में अ देश यह देखेगा कि यदि वह कपड़ा उत्पन्न करना छोड़ दे और केवल गेहूँ उत्पन्न करने में अपनी शक्ति लगावे, तो वह ब को अपना गेहूँ बेच सकेगा और बदले में प्रति मन गेहूँ के लिये ३ जोड़ा कपड़ा से अधिक प्राप्त करेगा। ब को केवल कपड़े का उत्पादन लाभप्रद होगा और उसे वह अ के गेहूँ से बदल सकता है। ब को तब तक लाभ होता रहेगा, जब तक उसे एक मन गेहूँ १ १/२ जोड़ा कपड़े से कम में मिल सकता है। दूसरे शब्दों में हम यह कह सकते हैं कि त्रिस देश में जो वस्तुएँ बनाने

के अपेक्षाकृत अधिक साधन हैं, उन वस्तुओं का तो वह निर्यात करेगा और जिन वस्तुओं के उत्पन्न करने का साधन अपेक्षाकृत कम है, उनको बाहर से मगावेगा अर्थात् आयात करेगा ।

यह सिद्धान्त माग वक्र के प्रभाव पर भी विचार करता है । ऊपर जो उदाहरण दिया गया है उसमें हमने देखा है कि अको तब तक लाभ होता रहेगा, जब तक उसे एक मन गेहूँ के बदले ३ जोड़ा कपड़े में अधिक मिलता रहेगा ।
 विनिमय की दर पर- मन गेहूँ के बदले ३ जोड़ा कपड़े में अधिक मिलता रहेगा ।
 स्पर्शिक माँग द्वारा व को तब तक लाभ होता रहेगा, जब तक उसे १ १/२ जोड़ा कपड़े में कम के बदले एक मन गेहूँ मिलता रहेगा । गेहूँ निश्चित होती है और कपड़े के विनिमय की वास्तविक दर इस बात पर निर्भर

रहेगी कि दोनों देशों में एक दूसरे के माल के लिये माग में कितनी लोच है । विनिमय की दर ऐसी रहेगी कि साम्य की स्थिति में एक देश के निर्यात का मूल्य उसके आयात के मूल्य के बराबर रहेगा । मान लो माग का प्रभाव ऐसा है कि प्रत्येक देश अपनी उपज को एक मन गेहूँ के बदले एक जोड़ा कपड़े के हिमात्र में विनिमय करता है । कपड़े की माग बढ़ने के कारण अ इस दर से अधिक कपड़ा खरीदना चाहता है । परन्तु व की माग वही है, उसमें कोई परिवर्तन नहीं हुआ । इसलिये व को अ से कुछ अच्छा भाव या लालच मिलना चाहिये, जिससे व कुछ अधिक गेहूँ खरीदे (अथवा अधिक कपड़ा बेचे) इसलिये या तो अ गेहूँ की कीमत गिरावे या व को कपड़े के दाम अधिक दे । दूसरे शब्दों में अ को कपड़े की प्रति इकाई के बदले में अधिक गेहूँ भेजना चाहिये, जिससे व अधिक गेहूँ खरीदने को तैयार हो जाय और उसके बदले में अधिक कपड़ा भेजने को भी तैयार हो जाय । तब अनुपात अ के विरुद्ध हो जायगा । इसलिये व्यवसाय की वास्तविक शर्तें प्रत्येक देश की दूसरे देश की वस्तुओं की माग की लोच पर निर्भर करेंगी ।

ध्यान रहे कि इस सिद्धान्त का उद्देश्य यह नहीं है कि हम अ और व में गेहूँ के उत्पादन के लागत खर्च की तुलना करें । हम यह कर भी नहीं सकते, क्योंकि व्यवसाय की शर्तें नहीं जानते, और जब तक हम ये शर्तें न जानें, तब तक हम दोनों देशों में एक वस्तु की लागत की तुलना नहीं कर सकते । तुलना अनुपातों के बीच में होती है । व में गेहूँ और कपास के लागतों का अनुपात क्या है । यदि दो अनुपातों में भिन्नता है तो दोनों देशों के बीच में व्यवसाय हो सकता है ।

अभी तक हमने इस सिद्धान्त की दो वस्तुओं के आधार पर विवेचना की है । परन्तु इस रीति से हम चाहें जितनी वस्तुओं और चाहें जितने देशों का अध्ययन कर सकते हैं । प्रायः एक देश में बहुत-सी वस्तुएँ उत्पन्न करने की सुविधाएँ रहती हैं । उन्हें हम उनमें होनेवाले लाभ के अनुसार इस प्रकार सूची रूप में रख सकते हैं । एक देश १० दिन के श्रम में कपास की ३० इकाइयाँ, जूट की २० इकाइयाँ, गेहूँ की १५ इकाइयाँ, चाय की १० इकाइयाँ रख कर ८ इकाइयाँ टप्यादि उत्पन्न कर सकता है । इन वस्तुओं

में मे किसका निर्यात होगा और किसका आयात यह व्यवसाय की शर्तों पर निर्भर करेगा। अर्थात् उम देश को अपनी निर्यात की वस्तुओं के बदले आयात की वस्तुएँ किस दर में मिलेंगी। व्यवसाय की शर्तों जितनी अधिक उनके पक्ष में रहेंगी, उने अपने आवश्यक आयात प्राप्त करने के लिये उतने ही कम निर्यात करने पड़ेंगे। अर्थात् उमे अपनी घाड़ी-सी वस्तुओं के बदले दूसरे देशों की अधिक वस्तुएँ मिल सकेंगी। इसलिये निर्यात की वस्तुओं का दूसरी वस्तुओं में अलग करनेवाली रेखा स्थिर न होकर गतिशील रहती है और वह व्यवसाय की शर्तों की गति के अनुसार चलती है। दो देशों के बदले यदि कोई देश जा जान है तो उमने कोई बठिनाई नहीं होती। भारत के साथ जितने देश व्यवसाय करने हैं उन्हें एक देश के रूप में माना जा सकता है।

मध्य में तुलनात्मक लागतों का नियम यही है। इसकी उपयुक्तता पर कोई बड़ा संदेह नहीं किया जा सकता। किसी भी देश के आयात-निर्यात पर सम्बन्धी कानूनों को यदि वे अन्ततः देखने में इस सिद्धान्त की सत्यता का पता लग जायगा। उदाहरण के लिये टॉमिंग ने अमेरिका के आयात-निर्यात पर के इतिहास का अध्ययन करके इस सिद्धान्त की सत्यता का प्रमाण पा लिया। यद्यपि अमेरिका में लोहे के उद्योग को संरक्षण प्राप्त है और वहाँ बहुत-सी वस्तुएँ बनती हैं तथा उनका निर्यात होता है, फिर भी अमेरिका कुछ विशेष प्रकार के औजार और मशीनें बाहर में मगाता है। इसी प्रकार कपड़े के उद्योग को भी संरक्षण प्राप्त है। परन्तु निम्न पर भी अमेरिका कुछ मशीन और अच्छे किस्म के कपड़े बाहर से मगाता है। इसके कारण जाहिर हैं। इन वस्तुओं को बनाने के लिये अमेरिका के पास तुलनात्मक दृष्टि में सबसे अधिक सुविधाएँ उपलब्ध नहीं हैं। इसलिये आयात करने के रहने हुए भी ये वस्तुएँ बाहर में अमेरिका में आती हैं।

उत्पत्ति के नियम और तुलनात्मक लागतें (*Laws of Return and Comparative Costs*)—ऊपर जो उदाहरण दिया गया है, उसमें यह मान लिया गया था कि दोनों वस्तुओं का उत्पादन स्थिर लागत पर होता था। अब इस अनुमान को हटाना आवश्यक है। मान लो, वस्तुओं का उत्पादन घटती हुई उत्पत्ति अर्थात् कमालत लागत के अनुसार होता है।

ऊपर दिये हुए उदाहरण में हमने यह मान लिया था कि अ अपनी शक्ति गेहूँ के उत्पादन पर केन्द्रित करेगा और अपने गेहूँ का एक भाग ब को देकर ब से कपड़ा लेगा। परन्तु ब को निर्यात करने के लिये अ जब अधिक गेहूँ उत्पन्न करता है, तब गेहूँ के उत्पादन की माँगान्त लागत बढ़ जाती है। एक स्थिति के बाद अ यह अनुभव करेगा, अब इसमें अधिक गेहूँ उत्पन्न करने में लाभ नहीं है। इसके सिवा, ब में गेहूँ के उत्पादन में

जैसे-जैसे अधिकाधिक मात्रा में साधन हटाये जाते हैं, वैसे-वैसे सीमान्त लागत निम्नी है। व देखना कि अब अपने साधन गेहूँ के उत्पादन से हटाकर कपड़े के उत्पादन में लगाना ठीक नहीं है क्योंकि कपड़ा तो अ देश में भेजा जायगा और बदले में महंगा गेहूँ मिलेगा। इसलिये व अपने कुछ साधन गेहूँ के उत्पादन में लगाये रखेगा, विशेषकर उस उपजाऊ भूमि में जहाँ उत्पादन की सीमान्त लागत कम होती है। इसलिये उत्पत्ति के प्रमाण ह्यम नियम की क्रियाशीलता का एक फल यह होता है कि एक वस्तु का दोनो देशों में उत्पादन हो सक्ता है और लगान की सतह तथा वृष्टि की सीमा व्यवसाय की शर्तों पर निर्भर होगी।

जब उत्पत्ति की प्रमाण वृद्धि का नियम क्रियाशील होता है, तब माग की वृद्धि के अनुसार व्यवसाय में लाभ का क्षेत्र भी बढ़ता है। जैसे-जैसे उत्पादन बढ़ता है, वैसे-वैसे उत्पादन सम्बन्धी योग्यता भी बढ़ती है और उसी के अनुसार लाभदायक व्यवसाय का क्षेत्र भी बढ़ता है। इसमें कोई नया सिद्धान्त लागू नहीं होता, केवल तुलनात्मक लागत की सीमाएँ अधिक विस्तृत हो जाती हैं।

अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय से लाभ (Gains From International Trade) - सबसे पहले लाभ की मात्रा दोनो देशों में लागत के अनुपातों के अन्तर पर निर्भर होगी। तुलनात्मक लागतों में जितना अधिक अन्तर होगा, लाभपूर्ण व्यवसाय के लिये उतना ही विस्तृत क्षेत्र उपलब्ध रहेगा। "जब कमी विमी देश के व्यवसायियों को यह अनुभव होता है कि उनके देश में कीमतों का जो अनुपात प्राप्त और प्रचलित है, उनमें कहीं अधिक भिन्न अनुपात विदेशों में प्रचलित है, तब उस देश को विदेशी व्यवसाय में लाभ होता है। जो वस्तु उन व्यवसायियों को सस्ती दिखती है, उसे वे लोग खरीदते हैं और जो वस्तु महंगी दिखती है, उसे बेचते हैं। उनकी दृष्टि में ऊँचे चिह्नों और नीचे चिह्नों में जितना अधिक अन्तर होगा, और जिस वस्तु पर प्रभाव पड़ता है, वह जितनी अधिक महत्वपूर्ण होगी, व्यवसाय में उतना ही अधिक लाभ होगा।" यदि अ देश में गेहूँ के उत्पादन में श्रमवर्ग अधिक दक्ष है और व देश में श्रमवर्ग कपास के उत्पादन में अधिक दक्ष है, तो इस बात की काफी सम्भावना है कि दोनो देशों को अच्छा लाभ होगा। इसलिये लाभ की मात्रा श्रमवर्ग की दक्षता पर निर्भर करती है। इसलिये जिन वस्तुओं का हम आयात करते हैं उनका उत्पादन करनेवाले विदेशी श्रमवर्ग की दक्षता में वृद्धि होती है, तो हमें काफी लाभ होगा। परन्तु जिन वस्तुओं का हम निर्यात करते हैं, यदि उनके उत्पादन में दक्षता बढ़ती है, तो हमें हानि होगी।

दूसरे, लाभ की मात्रा व्यवसाय की शर्तों पर भी निर्भर करती है। अर्थात् गेहूँ का विनिमय मूती कपड़े से किस अनुपात में होता है। यदि अनुपात १ : १ है, तो व को अधिक

लाभ होगा। क्योंकि पहले तो उस १ मन गहू १ $\frac{1}{2}$ जोड़ा कपड़ के बदले में मिलता था। परन्तु अब व्यवसाय का शर्तों के अनुसार लाभ की मात्रा व्यवसाय उस एक जोड़ा कपड़ के बदले एक मन गहू मिलता है और की शर्तों पर निर्भर इस प्रकार उस १, जोड़ा कपड़ का लाभ हा जाता है। करती है यदि व्यवसाय न होता तो अ एक मन गहू ३ जोड़ा कपड़ के बदले में देता। परन्तु अब उस पूरा एक जोड़ा कपड़ा मिल जाता है। इसलिये उस १ $\frac{1}{2}$ जोड़ा कपड़ का लाभ होता है। परन्तु यदि अनुपात एक मन गहू के बदले १ $\frac{1}{2}$ जोड़ा कपड़ा होता तो व को १ $\frac{1}{2}$ जोड़ा कपड़ का लाभ होता और अ का आधा जोड़ा कपड़ का लाभ होता। इसलिये व्यवसाय की शर्तों पर बहुत कुछ निर्भर करता है।

व्यवसाय की शर्तें मांगों के पारस्परिक सम्बन्ध और प्रभावों पर निर्भर होगी। अर्थात् अ की कपड़ की मांग में कितनी लोच होगी और ब की गहू की मांग में कितनी लोच होगी। यदि अ की मांग अधिक लोचदार है तो वह कपड़ व्यवसाय की शर्तें और की एक निश्चित मात्रा के लिये अधिक गहू देने के लिये तयार लाभ मांग के पारस्परिक रहेगा। व्यवसाय की शर्तें उसके विपक्ष में पड़गी। परन्तु यदि सम्बन्ध पर निर्भर होते हैं अ की मांग अधिक लोचदार है तो व्यवसाय की शर्तें उसके अनुकूल हान की प्रवृत्ति दिखावेंगी। इसी प्रकार ब का मांग भी जमा बलावदार अथवा लोचदार होगी उसी तरह व्यवसाय की शर्तें भी प्रतिकूल अथवा अनुकूल हान की प्रवृत्ति दिखावेंगी। एक उदाहरण ले लिया जाय। मान लो व्यवसाय की शर्तों के अनुसार एक मन गहू के बदले एक जोड़ा कपड़ा मिलेगा। अ की मांग १०० म परिवर्तन होता है और इस अनुपात पर वह अधिक कपड़ा चाहता है। परन्तु इस दर पर ब की गहू की मांग-मूची में कोई परिवर्तन नहीं हुआ है। इसलिये अधिक कपड़ा पान के लिये अ में ब को अच्छी शर्तें मिलना चाहिये। व्यवसाय की शर्तें अ के प्रतिकूल जायगी। परन्तु वह कितनी प्रतिकूल जायगी यह ब का गहू का मांग की लोच पर निर्भर करेगा। यदि ब की मांग लोचदार है तो वह गहू की कामन में थोड़ी-सी कमी हान पर उस अधिक मात्रा में स्वीकार कर लेगा और बदले में अधिक कपड़ा देने का तयार हो जायगा। विनिमय की दर थोड़ी-सी अ के विपक्ष में हो जायगी। परन्तु यदि ब की मांग बलावदार है तो गहू का कामन में अधिक गिरावट होनी चाहिये जिसमें ब अधिक गहू ले और बदले में अधिक कपड़ा दे। तब व्यवसाय का शर्तें अ के विपक्ष में अधिक हो जायगी। व्यवसाय में सबसे अधिक लाभ उस दान का होगा जिसकी वस्तुओं की विपणन में अधिक मांग रहता है और जिस स्वयं विदेशी वस्तुओं का मांग कम रहता है। अतएव व्यवसाय की शर्तों में विदेशी वस्तुओं की उसकी मांग बहुत लोचदार होना चाहिये परन्तु विपणन में उसका वस्तुओं की मांग बहुत बलावदार होना चाहिये। तब व्यवसाय का शर्तें उसके लोच में होगा।

इस लाभ का सूचक मुद्रा-आय होगी और उसी के द्वारा लाभ प्राप्त भी होगा। जिस देश की वस्तुओं की माग विदेशों में बराबर बनी रहती है, उसकी मुद्रा-आय की सतह ऊँची रहेगी। यदि विदेशों से निर्यात की माग ऊँची बनी रहनी है, तो निर्यात करनेवाले उद्योग खूब उत्पत्ति करेंगे और उनमें मजदूरी की सतह भी ऊँची रहेगी। प्रतियोगिता के कारण अन्य उद्योग भी उसी ऊँची दर से मजदूरी देंगे। इस प्रकार उस देश में मजदूरी की मुद्रा दर की सतह ऊँची रहेगी। मजदूरी की मुद्रा-दर तो ऊँची रहेगी, पर विदेशी वस्तुओं की कीमत कम रहेगी। इसलिये विदेशी वस्तुओं के उपयोग से लोगों को लाभ होगा। इसी प्रकार जिस देश की विदेशी वस्तुओं की माग बहुत अधिक रहेगी, उसकी मुद्रा-आय बहुत कम रहेगी। परन्तु विदेशी वस्तुओं के दाम ऊँचे रहेंगे और उनके उपयोग से उसे हानि होगी।

मजदूरी और अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय (Wages and International Trade)—विभिन्न देशों में मजदूरी की अलग अलग दर होने से अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय पर क्या प्रभाव पड़ता है? कुछ लेखकों का, विशेषकर जो क्या ऊँची मजदूरीवाला मरक्षण के समर्थक है, यह विचार है कि जिस देश में मजदूरी देश प्रतियोगिता में टिक की दर ऊँची रहती है, वह कम मजदूरीवाले देशों के सामने प्रतियोगिता में टिक नहीं सकता। यह विचार इस विद्वान से उत्पन्न होता है कि जिस देश में मजदूरी की दर ऊँची रहेगी उसमें उत्पादन की लागत और कीमतें भी ऊँची रहेंगी। इसलिये वह देश उन देशों की प्रतियोगिता में नहीं टिक सकता, जिसमें मजदूरी, लागतें और कीमतें कम रहती हैं।

यह विचार बहुत भ्रमपूर्ण है और इसे सिद्धान्त के तर्क और वास्तविक आकड़ों द्वारा दिखाया जा सकता है। ऊँची मजदूरी का अर्थ हमेशा अधिक लागत नहीं होता। यदि श्रम की उत्पादन शक्ति भी बहुत ऊँची है, अर्थात् यदि श्रम बर्ग अधिक माल का उत्पादन करता है, तो वास्तव में लागत प्रति इकाई कम होगी। इससे कीमतें भी कम होगी। इसके विरुद्ध कम मजदूरी का कारण कम उत्पादन शक्ति हो सकती है। तब लागत और कीमतें दोनों ऊँची होगी। मजदूरी की दरों की ऊँची सतह व्यापक रूप में तभी रखी जा सकती है, जब श्रम की उत्पादन शक्ति भी बहुत ऊँची हो। इसलिये जिस देश में मजदूरी की मुद्रा दरें ऊँची हैं, वह नीची दरवाले देशों द्वारा प्रतियोगिता में सब प्रकार से नहीं हटायी जा सकती।

व्यवसाय के आकड़े भी इस कथन का समर्थन करते हैं। इंग्लैंड में मजदूरी को भारतीय मजदूरी की अपेक्षा अधिक मजदूरी मिलती है। फिर भी इंग्लैंड का माल भारत में जाता है। सभी जानते हैं कि अमेरिका में मजदूरी की दर बहुत ऊँची है। फिर भी उसका माल काफी बड़ी मात्रा में विदेशों को जाता है।

बन्कि किसी देश की वस्तुओं की विदेशों में अधिक माग होने के कारण उस देश में

मजदूरा की दर ऊंची हो सकती है। अर्थात् व्यवसाय की गति उमड़ पड़ म रहगा और उमड़ पड़नामम्बरूप बड़ा मजदूरी कीमतह ऊंची रहगा। इस प्रकार मजदूरा का ऊचा मद्रा दर नियत व्यवसाय में बाधक होन क बदल किमी दग के उन्नतिशील नियत व्यवसाय की सूचक हो सकती है और माय हो ऊंची मजदूरी क कारण दग समझिगाली भी हो सकती है।

यदि किमी दग क प्रधान उद्योगा म थम वग बहुत नापे-कुशल है तो उम दग म मजदूरी कीमतह ऊचा हागी। जब एक दार मजदूरी का मतह ऊचा हो जाती है तो सम्भव है कि किमी उद्योग विगप के लिय बह बाधक हो। क्योंकि प्रतियोगिता के कारण उम प्रचलित ऊंची दर म मजदूरी देनी पडगी पर सम्भव है कि उसम लगा हुआ थमवग उतना बाप कुशल न हो जितना कि प्रधान उद्योगा म हो। तब उस दरा म उन वस्तुआ का उत्पादन बन्द हो जायगा क्योंकि उसके उत्पादन की सुविधाए तुलनात्मक दृष्टि म सबसे अच्छी नही है। यदि किमी उद्योग म थम के किमी वग को बहुत कम दर स मजदूरी मिलनी है, तो वह उन वस्तुआ का निर्यात करेगा जिनका उत्पादन उम थमवग के द्वारा होता है। परन्तु यदि मजदूरी की दर की पूरी मतह ऊंची या नीची है तो उसका प्रभाव अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय पर नहीं पडगा।

प्रतियोगितारहित समूह और अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय (Non-Competing Groups and International Trade)—अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय के सिद्धान्त में हमन इस बात को मान लिया है कि एक देश के क्या प्रतियोगितारहित अन्दर थमवग काफी भ्रमणशील होता है। इसलिय थम-वग समूहोंका व्यवसाय पर के विभिन्न समूहों की योग्यता के अनुसार उनकी मजदूरी प्रभाव पडता है की दर भी निश्चित हो जाती है। यदि १० दिन के थम म ३० मन गहू और १५ मन चावल का उत्पादन होता है तो गहू और चावल का उत्पादन करनेवाले मजदूरा की मजदूरी का अनुपात लगभग २ : १ होगा। हम मान लें कि स्थिति यही है। परन्तु मान लें प्रतियोगितारहित समूहोंके कारण थमवग के एक समूह विगप की उमी योग्यता के दूसरे समूह का मिलनवाली मजदूरी की दर की अपेक्षा कम अथवा अधिक मजदूरी मिलती है। तो इन प्रतियोगितारहित समूहों की उपस्थिति का अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय की गति पर क्या प्रभाव पडगा ?

यदि भ्रमणशीलता के अभाव क कारण थमवग के किसी समूह को बहुत कम मजदूरी मिलती है तो उम दग को उन वस्तुआ के उत्पादन में तुलनात्मक सुविधा रहगी जिनका उत्पादन उम समूह द्वारा होता है। बाप स्थाना की अपेक्षा सब कम होगा। इन परिस्थितियों में उन वस्तुआ क निर्यात होन की सम्भावना होगी और अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय पर इसका प्रभाव पडगा। मन् १९१४ क पहलू जमनी के सामाजिक उद्योगा में यही

परिस्थिति थी। वैज्ञानिक शिक्षा का काफी प्रचार होने के कारण जर्मनी में वैज्ञानिकों की संख्या बहुत बढ़ गई और विवेक होकर उन्हें कम वेतन अथवा मजदूरी पर काम स्वीकार करना पड़ता था। वैज्ञानिकों की मजदूरी को कम कर के कारण जर्मनी को रासायनिक द्रव्यों के उत्पादन में एक तुलनात्मक सुविधा या लाभ मिल गया और उनका लगातार नियमित होता रहा।

परन्तु, यदि दूसरे देशों में भी इसी प्रकार के मजदूरों के प्रतियोगितारहित समूह (उदाहरण के लिये वैज्ञानिक) जिनको कम मजदूरी मिलती है तो पहले देश को कम मजदूरी की जो तुलनात्मक सुविधाएँ प्राप्त हैं, वही अन्य देशों को भी प्राप्त होगी। इसलिये खर्च की दृष्टि से तुलनात्मक रूप में किसी भी देश की स्थिति अधिक अच्छी या अधिक बुरी न होगी और व्यवसाय की गति पहले की तरह उत्पादन को तुलनात्मक योग्यता द्वारा निश्चित होगी। इसलिये यदि विभिन्न देशों के प्रतियोगितारहित समूहों की स्थिति तुलनात्मक रूप में एक-सी है, तो उनकी उपस्थिति का व्यवसाय की गति पर अधिक प्रभाव नहीं पड़ेगा। परन्तु यदि दो देशों में दो समूहों की तुलनात्मक परिस्थितियाँ भिन्न-भिन्न हैं—जैसे कि वैज्ञानिकों को जर्मनी में कम मजदूरी मिलती है और अमेरिका में वैज्ञानिकों को अधिक मजदूरी मिलती है—तो व्यवसाय की गति पर प्रभाव पड़ेगा। “परन्तु वास्तव में विभिन्न देशों की समाजों की गतियों में अधिक अन्तर नहीं होता। विभिन्न देशों के समाजों के विभिन्न वर्गों में प्रतियोगितारहित समूह प्रायः एक समान गति पर रहते हैं।” इसलिये मजदूरों के प्रतियोगितारहित समूहों के होने पर भी अन्तराष्ट्रीय व्यवसाय की गति पर उनका विशेष प्रभाव नहीं पड़ता।

संरक्षण सम्बन्धी विवाद (The Protectionist Controversy)—संरक्षण सम्बन्धी वाद-विवाद उतना ही पुराना है, जितना कि अर्थशास्त्र और उसके सिद्धान्त। विदेशी प्रतियोगिता से अपनी रक्षा करने की इच्छा किसी न किसी रूप में हमेशा से बनी आई है। वास्तव में हृदय में हम सब संरक्षणवादी हैं और जीवन के किसी भी क्षेत्र में प्रतियोगिता नहीं चाहते। विशेषकर विदेशियों की प्रतियोगिता तो बिल्कुल नहीं चाहते। संरक्षण और स्वतन्त्र व्यवसाय सम्बन्धी वाद-विवाद बहुत पुराना है, परन्तु फिर भी इस सम्बन्ध में सुनिश्चित विचार नहीं है। इसलिये यहाँ हम इस समस्या पर विचार करेंगे।

स्वतन्त्र व्यवसाय (Free Trade)—स्वतन्त्र व्यवसाय का अर्थ केवल अन्तराष्ट्रीय व्यवसाय की स्वतन्त्रता है। इसका अर्थ यह है कि विभिन्न देशों के बीच में व्यवसाय की जो स्वाभाविक गति अथवा प्रवाह हो, उसमें किसी प्रकार की अस्वाभाविक बाधाएँ, बाधन अथवा रुकावटें न आनी चाहिये।

स्वतन्त्र व्यवसाय तुलनात्मक लागतों के नियम की वही स्वयं श्रम विभाजन की स्वाभाविक उत्पत्ति है। विदेशी व्यवसाय भी देश के अन्तर्गत होनेवाले व्यवसाय के समान है। उगमें जितनी अधिक स्वतन्त्रता होगी, उतना अधिक लाभ विभिन्न देशों का होगा। जिस प्रकार देश के अन्दर व्यवसाय की पूर्ण स्वतन्त्रता रहती है और कोई भी व्यक्ति सबसे सस्ते बाजार में खरीद सकता है तथा सबसे महंगे बाजार में बेच सकता है उसी प्रकार स्वतन्त्र अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय होने से कोई भी देश सस्ते बाजार में खरीद सकेगा। स्वतन्त्र व्यवसाय का तर्क दो बातों पर निर्भर है। पहली यह कि यदि किसी देश के मर्यादी बाजारों न बाधा न डाली तो उग देश की पूँजी और श्रम उन उद्योगों में जाने की प्रवृत्ति दिखाएंगे, जिनमें उनका उपयोग सबसे अधिक लाभपूर्वक हो सकता है। दूसरी समस्या का कुछ उत्पादन तथा किसी देश का उत्पादन अपनी चरम सीमा पर पहुँच सकता है, यदि प्रत्येक देश अपनी पूँजी और श्रम केवल उन उद्योगों में लगावे, जिनमें उसे सबसे अधिक तुलनात्मक सुविधाएँ प्राप्त हैं और उनका विनिमय अन्य देशों में बनी हुई सस्ती वस्तुओं से करे। इसलिये दीर्घकाल में स्वतन्त्र व्यवसाय से प्रत्येक देश को लाभ होगा। "परन्तु इस प्रकार के व्यवसाय में सबसे बड़ा अनुमान यह होता है कि अपने निर्यात के बदले में विदेशों से जो वस्तुएँ आती हैं, उनकी लागत उम श्रम से कम होती है, जो उनके बनाने में स्वदेश में लगती। यदि ऐसा न होता तो स्वतन्त्र व्यवसाय के रहते हुए भी उनका आयात न किया गया होता।"¹

संरक्षण (Protection) - संरक्षण के पक्ष में जो दलीलें दी जाती हैं, उनमें तर्क की अपेक्षा बहुत भावुकता अधिक रहती है और कुछ आर्थिक तर्कों की अपेक्षा, अन्य विचारों की प्रधानता रहती है। इसलिये उनमें से बहुतों का खंडन आसानी से हो सकता है। यहाँ हम उन पर एक-एक करके विचार करेंगे।

सबसे अधिक प्रचलित तर्क 'घर का पैसा घर में रखने' का है। "जब हम विदेशों से बनी हुई वस्तुएँ खरीदते हैं तो हमें मिलती है घर का पैसा विदेशियों को मिलता है। जब हम स्वदेश में बनी हुई वस्तुएँ खरीदते हैं, तब हमें घर का पैसा घर में रखता वस्तुएँ और पैसा दोनों मिलते हैं।" राबर्ट टैगग्रोन्ट के ये शब्द, जिन्हें मल्टी मे अब्राहम लिचन के नाम से उद्धृत किया जाता है, संरक्षण के पक्ष में सबसे अधिक प्रचलित तर्क है। परन्तु इस नीति की वास्तविकता को समझने और उसको माहमपूर्वक स्वीकार करने का प्रयत्न अभी नहीं किया जाता। जब हम स्वदेशी के बदले विदेशी उत्पादक का माल खरीदते हैं, तब अनुमान यह होता है कि विदेशी उत्पादक हमें कम कीमत पर अपना माल दे रहा है। यदि हम स्वदेश

1 Viner. "The Tariff Question and the Economist".
Quoted in Beveridge Tariffs p. 15

परिस्थिति थी। वैज्ञानिक शिक्षा का काफी प्रचार होने के कारण जर्मनी में वैज्ञानिकों की मख्या बहुत बढ़ गई और विवश होकर उन्हें कम वेतन अथवा मजदूरी पर काम स्वीकार करना पड़ता था। वैज्ञानिकों की मजदूरी की कम दर के कारण जर्मनी को रासायनिक द्रव्यों के उत्पादन में एक तुलनात्मक सुविधा या लाभ मिल गया और उनका लगातार निर्यात होता रहा।

परन्तु, यदि दूसरे देशों में भी इसी प्रकार के मजदूरों के प्रतियोगितारहित समूह (उदाहरण के लिये वैज्ञानिक) जिनको कम मजदूरी मिलती है तो पहले देश को कम मजदूरी की जो तुलनात्मक सुविधाएँ प्राप्त हैं, वही अन्य देशों को भी प्राप्त होगी। इसलिये स्वर्ण की दृष्टि से तुलनात्मक रूप में किसी भी देश की स्थिति अधिक अच्छी या अधिक बुरी न होगी और व्यवसाय की गति पहले की तरह उत्पादन की तुलनात्मक योग्यता द्वारा निश्चित होगी। इसलिये यदि विभिन्न देशों के प्रतियोगितारहित समूहों की स्थिति तुलनात्मक रूप में एक-सी है, तो उनकी उपस्थिति का व्यवसाय की गति पर अधिक प्रभाव नहीं पड़ेगा। परन्तु यदि दो देशों में दो समूहों की तुलनात्मक परिस्थितियाँ भिन्न भिन्न हैं—जैसे कि वैज्ञानिकों को जर्मनी में कम मजदूरी मिलती है और अमेरिका में वैज्ञानिकों को अधिक मजदूरी मिलती है—तो व्यवसाय की गति पर प्रभाव पड़ेगा। “परन्तु वास्तव में विभिन्न देशों की समाजों की मतहों में अधिक अन्तर नहीं होता। विभिन्न देशों के समाजों के विभिन्न वर्गों में प्रतियोगितारहित समूह प्रायः एक समान सतह पर रहते हैं।” इसलिये मजदूरों के प्रतियोगितारहित समूहों के होने पर भी अन्तराष्ट्रीय व्यवसाय की गति पर उनका विशेष प्रभाव नहीं पड़ता।

सरक्षण सम्बन्धी विवाद (The Protectionist Controversy)—सरक्षण सम्बन्धी वाद विवाद उतना ही पुराना है, जितना कि अर्थशास्त्र और उसके सिद्धान्त। विदेशी प्रतियोगिता से अपनी रक्षा करने की इच्छा किसी न किसी रूप में हमेशा से बनी आई है। वास्तव में हृदय से हम सब सरक्षणवादी हैं और जीवन के किसी भी क्षेत्र में प्रतियोगिता नहीं चाहते। विशेषकर विदेशियों की प्रतियोगिता तो बिलकुल नहीं चाहते। सरक्षण और स्वतन्त्र व्यवसाय सम्बन्धी वाद विवाद बहुत पुराना है, परन्तु फिर भी इस सम्बन्ध में सुनिश्चित विचार नहीं है। इसलिये यहाँ हम इस समस्या पर विचार करेंगे।

स्वतन्त्र व्यवसाय (Free Trade)—स्वतन्त्र व्यवसाय का अर्थ केवल अन्तराष्ट्रीय व्यवसाय की स्वतन्त्रता है। इसका अर्थ यह है कि विभिन्न देशों के बीच में व्यवसाय की जो स्वाभाविक गति अथवा प्रवाह हो, उसमें किसी प्रकार की अम्बाभाविक बाधाएँ, बन्धन अथवा रक़ावटें न आनी चाहिये।

स्वतन्त्र व्यवसाय नृपतान्त्रिक साम्राज्यों के नियम की, बल्कि स्वयं अथ विनाशक की स्वानाधिकारिक है। विदेशी व्यवसाय भी देश के अन्तर्गत होनेवाले व्यवसाय के समान है। उनमें श्रितनी अधिक स्वतन्त्रता होगी, उतना अधिक लाभ विभिन्न देशों का होगा। जिस प्रकार देश के अन्दर व्यवसाय की पूर्ण स्वतन्त्रता रहती है और कोई भी व्यक्ति सबसे सस्ते बाजार में खरीद सकता है तथा सबसे महंगे बाजार में बेच सकता है उसी प्रकार स्वतन्त्र अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय होने से कोई भी देश सस्ते बाजार में खरीद सकेगा। स्वतन्त्र व्यवसाय का रुख दो बातों पर निर्भर है। पहली यह कि यदि किसी देश के मजदूरी बान्तों ने बाधा न डारी, तो उस देश की पूँजी और श्रम उन उद्योगों में जाने की प्रवृत्ति दिखावेगे, जिनमें उनका उद्योग सबसे अधिक लाभपूर्वक हो सकता है। दूसरी मुद्दा का कुछ उत्पादन तथा किसी देश का उत्पादन अपनी जरूरत सीमा पर पहुँच सकता है, यदि प्रत्येक देश अपनी पूँजी और श्रम बेचकर उन उद्योगों में लगावे, जिनमें उसे सबसे अधिक नृपतान्त्रिक मुविचार्य प्राप्त है और उनका विभिन्न अन्य देशों में बनी हुई सस्ती वस्तुओं से करे। इसलिये दीर्घकाल में स्वतन्त्र व्यवसाय में प्रत्येक देश को लाभ होगा। "परन्तु इस प्रकार के व्यवसाय में सबसे बड़ा अनुमान यह होता है कि जाने निर्गत के बदले में विदेशों ने जो वस्तुएं आती हैं, उनकी लागत उन रकम से कम होगी है, जो उनके बनाने में स्वदेश में लगती। यदि ऐसा न होता तो स्वतन्त्र व्यवसाय के रहने हुए भी उनका आयात न किया गया होता।"

संरक्षण (Protection)—संरक्षण के पक्ष में जो दलीलें दी जाती हैं, उनमें नर्क की अनेका बहुत नाबुझता अधिक रहती है; और शब्द आर्थिक नर्क की अनेका, अन्य विचारों की प्रभावता रहती है। इसलिये उसमें से बहुतों का खरब आमतो से हो सकता है। यहाँ हम उन पर एक-एक करके विचार करेंगे।

सबसे अधिक प्रचलित नर्क "घर का पैसा घर में रखने" का है। "जब हम विदेशों में बनी हुई वस्तुओं खरीदते हैं, तब वस्तुओं तो हमें मिलती है, पर पैसा विदेशियों को मिलता है। जब हम स्वदेश में बनी हुई वस्तुओं खरीदते हैं, तब हमें घर का पैसा घर में रखता वस्तुएं और पैसा दोनों मिलते हैं।" गारट डगमाल के ये शब्द, जिन्हें मलनी ने अष्टाक्षर जिन के नाम से उद्धृत किया जाता है, संरक्षण के पक्ष में सबसे अधिक प्रचलित नर्क है। परन्तु हम सीति की दाम्प-विचारा की समझने और उसको माहसतपूर्वक स्वीकार करने का प्रयत्न क्यों नहीं किया जाता। जब हम स्वदेशों के बदले विदेशी उत्पादक का माह खरीदते हैं, तब अनुमान यह होता है कि विदेशी उत्पादक हमें कम बीमत पर अपना माह दे रहा है। यदि हम स्वदेश

? Viner. "The Tariff Question and the Economist".
Quoted in Beveridge Tariffs p. 15.

की बनी वस्तुएँ खरीदने हँ, तो वे महंगी पड़ेंगी। इसलिये उपभोक्ता की दृष्टि से हमें हानि होगी। यह बात अवश्य है कि अन्य उद्देश्यों को ध्यान में रखकर हम यह हानि नष्टन के लिये तैयार हो सकते हैं। परन्तु तब यह बिल्कुल दूसरा प्रश्न हो जाता है।

दूसरा तर्क आयात-निर्यात के अन्तर (balance of trade) सम्बन्धी सुप्रसिद्ध तर्क है। यह उस समय का पुराना विचार है, जब विदेशी व्यवसाय का उद्देश्य सोना चांदी मग्रह करना था। इस उद्देश्य की पूर्ति के लिये आयात-निर्यात के अन्तर यह आवश्यक रहता था कि निर्यात को प्रोत्साहन मिलना

सम्बन्धी तर्क चाहिये और आयात कम होना चाहिये, जिससे अन्य देश हमारे देश को सोना देने के लिये बाध्य हो। जाहिर है कि यदि सब देश एक साथ इस नीति को अपनाने लगें तो किसी को लाभ न होगा। यदि सब देश केवल बेचने के लिये उत्सुक हो और खरीदने के लिये कोई तैयार न हो तो व्यवसाय का क्या हाल होगा? मुद्रा अथवा सोना सम्पत्ति नहीं है। हमारी उन्नति हमारे सुप्रहीत सोने की मात्रा पर निर्भर नहीं रहती, बल्कि कम से कम दामों पर वस्तुएँ खरीदने की सुविधा पर निर्भर रहती है और केवल अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय के द्वारा ही हम वस्तुएँ सस्ते से सस्ते मूल्य पर प्राप्त कर सकते हैं। फिर दीर्घकाल में निर्यात आयात का सन्तुलन होना आवश्यक है। कोई भी देश आयात बन्द करके केवल निर्यात नहीं कर सकता।

उसके बाद घरेलू बाजार सम्बन्धी तर्क आता है। इसका उपयोग अधिकतर अमेरिका में कर सम्बन्धी वाद विवाद में किया जाता है। यह तर्क देश की मुद्रा देश में रखने के विचार पर आधारित है। देश में जिन उद्योगों को संरक्षण स्वदेशी बाजार के तर्क मिलेगा, उसमें अधिक लोगों को काम मिलेगा। इससे देश में बनी हुई वस्तुओं के लिये देश में ही बाजार अधिक विस्तृत होगा तथा इससे अन्य उद्योगों को प्रोत्साहन मिलेगा। परन्तु संरक्षण से आयात कम होय और निर्यात भी कम होंगे तथा अन्य उद्योगों के लिये विदेशी बाजार बन्द हो जायेंगे, पर उन्हें स्वदेशी बाजार मिल जायेंगे।

उसके बाद मजदूरी सम्बन्धी तर्क आता है। यह कहा जाता है कि जिस देश में मजदूरी की दर ऊँची होती है, वह कम मजदूरी की दर वाले देश का मुनाफ़िला नहीं कर सकता।

इसलिये पहले प्रकार के देश को दूसरे प्रकार के देश से संरक्षण मजदूरी सम्बन्धी तर्क मिलना चाहिये। इस तर्क में जो त्रुटि है, उसे हम पहले बतला चुके हैं। इसी तर्क को दूसरे शब्दों में इस प्रकार कहा जाता है कि संरक्षण से मजदूरी की दर बढ़ेगी। संरक्षण करो के द्वारा आयात कम हो जायेंगे। देश में मोने का आयात होगा और देश में कीमतों की सतह ऊँची उठेगी। इससे मुद्रा-आय भी बढ़ेगी। परन्तु कौमत्तो में वृद्धि होने के कारण वास्तविक अथवा मजदूरी की दर कम होगी। उत्पादन शक्ति बढ़ने पर मजदूरी की दर बढ़ती है। यदि उत्पादन

शक्ति कम हुई तो मजदूरी की दर भी कम होगी। मरक्षण द्वारा थम और पूँजी सबसे अधिक लाभदायक उद्योगों में हट जायगी, जिसमें "उत्पादन शक्ति, उन्नति और मजदूरी की दर में आम तौर में कमी होगी।"

मरक्षण का समर्थन स्वदेशी और विदेशी उत्पादन की लागतों में समता (equalising the costs of production) स्थापित करने के लिये भी किया जाता है। यदि स्वदेशी लागत सर्व विदेशी लागत सर्व में (मान लो) १० प्रतिशत अधिक है, तो विदेशी आयातों पर १० प्रतिशत कर लगा देना चाहिये। इस प्रकार दोनों लागतों को एक सम करके तब उन्हें बराबरी की स्थिति में प्रतियोगिता करने दो। यह नर्क देने में बड़ा न्याययुक्त दिखता है। परन्तु यदि इसका पाठ्यन पूरी तरह से किया जाय तो इसका अर्थ यह होगा कि स्वदेशी लागत-स्वर्ष जितना अधिक हो, आयात कर भी उतना ही अधिक होना चाहिये। दूसरे शब्दों में यह कहा जा सकता है कि जो उद्योग सबसे कम योग्य होगा, उसे सबसे अधिक मरक्षण मिलेगा। यदि इस नियम का ईमानदारी के साथ बढोटनापूर्वक पालन किया जावे तो सब व्यवसाय ही समान हो जायेंगे। क्योंकि अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय का आधार तो लागतों का तुलनात्मक अन्तर है।

मरक्षण के पक्ष में सबसे अधिक ठोस तर्क 'सिगु उद्योगों' सम्बन्धी तर्क है, जिसकी विवेचना सबसे पहले लिस्ट (List) ने की थी। इस तर्क का सार यह है कि "सिगु का पोषण करो, बच्चे की रक्षा करो और वयस्क को स्वतन्त्र सिगु उद्योगों का तर्क कर दो।" किसी देश में कुछ उद्योगों की स्थापना और उन्नति करने के लिये बहुत से प्राकृतिक साधन और सुविधाएँ हो सकती हैं। परन्तु सुस्थापित विदेशी प्रतियोगियों की प्रतिस्पर्धा के कारण उनका पनपना कठिन हो जाता है। किसी काम को आरम्भ करना हमेशा कठिन होता है। यदि प्रारम्भिक अवस्था में इन सिगु उद्योगों को विदेशी प्रतियोगिता से मरक्षण मिल जाता है, तो सम्भव है कि समय पाकर वे अच्छी प्रकार स्थापित हो जाय और विदेशी प्रतियोगिता का सामना करने में समर्थ हो सकें। यद्यपि प्रारम्भ में मरक्षण से हानि होगी, तथापि बाद में उद्योगों के उन्नत हो जाने पर उसमें लाभ ही होगा। स्वतन्त्र व्यवसाय के समर्थक इस तर्क की उपयुक्तता प्रमाणीकरण नहीं करते। परन्तु इस तर्क के आधार पर केवल अस्थायी मरक्षण कर लगाना ही न्यायनग्न होगा। परन्तु मरक्षण में स्थायी होने की प्रवृत्ति रहनी है। "सिगु उद्योग कभी वयस्क होने की प्रवृत्ति नहीं दिखाने और यदि वयस्क हो भी जाते हैं, तो अपनी युवा-शक्ति को अधिक तथा लम्बे समय के लिये मरक्षण प्राप्त करने में लगाने हैं।"

मरक्षण का समर्थन देश में विभिन्न प्रकार के उद्योगों की स्थापना के लिये भी किया

जाता है। विभिन्न उद्योगों की स्थापना कई आधारों पर की जाती है। पहला यह कि उससे देश आत्मनिर्भर हो सकता है और आत्मनिर्भरता नैतिक दृष्टि से बहुत महत्वपूर्ण होती है। दूसरा तर्क यह है कि विभिन्न उद्योगों और पेशों की स्थापना से लोगों की शारीरिक और मानसिक शक्तियों का बहुमुखी उपयोग हो सकेगा। अन्त में देश को केवल उद्योग पर अथवा उद्योगों के केवल एक समूह पर निर्भर न रहना पड़ेगा। एक व्यक्ति के समान एक देश को भी सब अडे एक ही टोकनी में न रखने चाहिये। इन तर्कों का सम्बन्ध अर्थशास्त्र में नहीं है। नैतिक मुद्दा की दृष्टि से राष्ट्रीय आत्मनिर्भरता महत्वपूर्ण हो सकती है। इसमें मन्देह नहीं कि सम्पत्ति की अपेक्षा सुरक्षा अधिक महत्वपूर्ण है। परन्तु तब हम सैनिक मुद्दा के निमित्त हानि सहने के लिये तैयार होने हैं और यह एक बिल्कुल अलग प्रश्न है। फिर, विभिन्न उद्योगों की उन्नति का तर्क अन्त बात पर ध्यान नहीं देता। अधिक लोगों को काम मिलने का अर्थ यह नहीं होता कि देश अधिक समृद्धिशाली हो जायगा। “आर्थिक प्रयत्न का उद्देश्य अधिक काम देना नहीं, बल्कि सम्पत्ति है।” जब पूँजी और श्रम का उपयोग कम उत्पादक कार्यों में होगा, तब उत्पादन शक्ति और समृद्धि भी कम हो जावेंगी।

अधिकांश स्वतन्त्र व्यवसाय के समर्थक इस बात का समर्थन करते हैं कि सुरक्षण द्वारा देशी उद्योगों की विदेशों की गद्दी और बेईमानीपूर्ण प्रतियोगिता (dumping)

से रक्षा करनी चाहिये। जब अन्य देश किसी देश में गन्दी गन्दी प्रतियोगिता और प्रतियोगिता करने के विचार से दाम घटाकर माल पटकना शुरू करते हैं, तो उस देश के उद्योग घबरे अस्त-व्यस्त हो जाते

सुरक्षण

हैं। यदि यह प्रतियोगिता स्थायी हो तो आपत्ति नहीं होनी

चाहिये, परन्तु माल का यह पटकना प्रायः अस्थायी होता है। इसमें मन्देह नहीं कि इस प्रकार की प्रतियोगिता देश के उद्योगों के लिये हानिकर होती है और उसके विरुद्ध सुरक्षक कर लगाना न्यायोचित है। परन्तु चूँकि यह प्रतियोगिता अस्थायी होती है, इसलिए ये सुरक्षक कर भी अस्थायी होने चाहिये। परन्तु अनुभव यह कहता है कि एक बार जब सुरक्षक कर लगा दिये जाते हैं, तब वे बहुत कम हटाये जाते हैं। “दीर्घकाल में सुरक्षक कर हानिकर होते हैं। वे देशों को जमे हुए समुद्रों और चट्टानों में भरे हुए समुद्री किनारों की तरह गरीब और एकाकी बना देते हैं।”

सुरक्षण की राजनैतिक बुराईया भी कम गम्भीर नहीं होती। जिन उद्योगों को सुरक्षण प्राप्त होता है, उनके मालिक उद्योगों की उन्नति करने के बदले समद और विधानमण्डलों के सदस्यों को रिश्वत इत्यादि देकर सुरक्षक कर सम्बन्धी कानून बनाने के चक्कर में रहते हैं। इसलिये सुरक्षक-कर बर्षों की गंद की तरह बढते जाते हैं और राजनैतिक जीवन में गंदगी फैलाने हैं। एक बार लगने के बाद सुरक्षक कर जल्दी नहीं हटाये जाते और वे देश के ऊपर स्थायी भार होकर बैठते हैं। सुरक्षण के पक्ष में अधिकतर प्रचलित

तर्क विलकुल गलत और आधाररहित होते हैं। वे आर्थिक राष्ट्रवाद और कट्टरपन्थी का महाग लेक बड़ने हैं।

संरक्षण और बेकारी (Protection and Unemployment)—संरक्षण को बढ़ावा बेकारी को दूर करने का भी एक उपाय बनलाया जाता है। विदेशी आयातों पर रोक लगाने में स्वदेशी उद्योगों का विस्तार होगा। फल यह होगा कि इन उद्योगों में अधिक बेकार लोगों को काम मिलेगा। परन्तु लोग इस बात को भूल जाते हैं कि आयात पर रोक लगाने में अलग में निर्यात भी कम हो जायेंगे। इसलिये संरक्षित उद्योगों में कुछ लोगो को भले ही काम मिल जाय परन्तु जो उद्योग निर्यात की वस्तुएँ बनाते हैं, उनमें बिकारो बड़गी। इसलिये वास्तव में बेकारी में वृद्धि नहीं होगी।

कुछ समय पहले कीन्स ने दो सुझाव रखे थे जिनमें संरक्षक करो द्वारा बेकारी में वृद्धि हो सकती है यदि साथ ही निर्यात की मात्रा भी पुरानी साह पर रखी जा सके। एक तो यदि संरक्षक कर लगानेवाला देश यदि विदेशी को अधिक ऋण भी देने लगे तो निर्यात की मात्रा पुरानी सतह पर रखी जा सकती है। इसमें देशी उद्योगों में विस्तार होने में जो बेकारी बड़गी वह निर्यात उद्योगों में होनेवाली बेकारी के प्रभाव से बची रहेगी। दूसरे, यदि संरक्षक करो से होनेवाली आय में से निर्यात होनेवाले माल को सरकारी आर्थिक सहायता (bounties) मिले तो निर्यात व्यवसाय अपनी पुरानी सतह पर रखा जा सकता है।

जहाँ तक पहले सुझाव का सम्बन्ध है यह बात सच है कि यदि विदेशों को अधिक ऋण या उधार दी जावे तो निर्यात की पुरानी सतह बनी रह सकती है। परन्तु तब देश के पूँजी सम्बन्धी साधनों का काफी बड़ा अंश विदेशों को चला जायगा। इससे देश में पूँजी की कमी हो सकती है। फिर यह नीति बुद्धिमत्तापूर्ण नहीं होगी। विदेशी आयात कम करने का अर्थ यह होगा कि हम उन देशों की बेचने की शक्ति कम कर रहे हैं। इसमें उनकी समृद्धि कम होगी। तब ऐसे देशों को अधिक ऋण देना बुद्धिमानी होगी? दूसरे सुझाव के सम्बन्ध में यह ध्यान रखना चाहिये कि जब हमारे निर्यातों को सरकारी सहायता मिलेगी तो दूसरे देश भी उनका जवाब देंगे और वे हमें गंदी प्रतियोगिता समझ कर हमके विरुद्ध संरक्षक कर लगावेंगे। इन तरीकों की सहायता में निर्यात बनाये रखने की सम्भावना बहुत कम है। इस प्रकार संरक्षण की सहायता से बेकारी दूर करने का तर्क गिड़ करना तो सरल है परन्तु वास्तविक जीवन में इन विधियों पर अमल करना सम्भव नहीं है।

यदि हम बेकारी के वास्तविक कारणों का अध्ययन करें तो देखेंगे कि संरक्षक करो की सहायता में इनमें से एक भी कारण दूर नहीं किया जा सकता। एक तो व्यवसाय में मौसमी अर्थान् सामयिक परिवर्तनों के कारण बेकारी हो सकती है। इन्हें संरक्षक करो के द्वारा कोई भी दूर करने का दावा नहीं कर सकता। दूसरे, व्यवसाय-चक्रों के कारण

जो परिवर्तन होने हैं, उनसे भी बेकारी होती है। व्यवसाय-चक्र बेकारी के महत्वपूर्ण कारण होते हैं। परन्तु सरक्षण द्वारा वे भी दूर नहीं किये जा सकते। बड़े-बड़े सरक्षक वर लगाने के बाद भी अमेरिका को बड़ी भारी व्यावसायिक मंदी का सामना करना पड़ा। तीसरे, नये आविष्कारों तथा उत्पादन के नये तरीकों को ग्रहण करने के कारण औद्योगिक समूहों में जो परिवर्तन होने हैं, उनमें भी बेकारी हो सकती है। सरक्षण द्वारा आप उन्नति का मार्ग नहीं रोक सकते। और ऐसा करना भी नहीं चाहिये। अन्त में श्रमबर्ग की भ्रमणहीनता के कारण अथवा किसी देश में मजदूरी की दर ऊँची सत्रह के कारण बेकारी हो सकती है। इन परिस्थितियों में "मजदूरी पर बढ़ती हुई कीमतों द्वारा छिपे रूप में पीछे से प्रहार करने की अपेक्षा मजदूरी को नये ढंग में व्यवस्थित करने तथा उसे अधिक लचीला बनाना ज्यादा अच्छा होगा।" सरक्षण इस रोग की जड़ तक नहीं जायगा, बल्कि जिन कारणों ने यह व्याधि उत्पन्न होती है, उन कारणों को अधिक मजबूत और स्थायी बनावेगा।

इकतालीसवां अध्याय

विदेशी विनिमय

(Foreign Exchange)

विदेशी विनिमय क्या है ? (What is Foreign Exchange ?)— 'विदेशी विनिमय' का उपयोग कई अर्थों में किया जाता है। कभी-कभी इसका उपयोग किसी विदेशी व्यवसायी या बैंक को दिये जानेवाले बैंकरो के ड्राफ्ट, विनिमय की हुडियों इत्यादि के लिये किया जाता है। जर्मन भाषा में इसके लिये 'डिवाइज़न (devisen)' शब्द का उपयोग किया जाता है। इस शब्द का उपयोग विनिमय की वास्तविक दर प्रकट करने के लिये भी किया जाता है। उदाहरण के लिये अब यह कहा जाता है कि विदेशी विनिमय हमारे पक्ष में है तो उसका मतलब विनिमय की वास्तविक दर से रहता है। विदेशी विनिमय का मतलब उस व्यवस्था से भी होता है, जिसके द्वारा अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय के हिमाब और लेन-देन भुगतान किये जाते हैं। हम विदेशी विनिमय का उपयोग इस अर्थ में करेंगे। जिस प्रकार देश के भीतर व्यावसायिक लेन-देन में चेकों का उपयोग होता है, उसी प्रकार अन्तर्राष्ट्रीय भुगतान में विनिमय पत्रों (bills of exchange) और बैंक ड्राफ्टों (banker's drafts) का उपयोग होता है।

भुगतान किम प्रकार होता है ? (How Payment are Made ?)—जनसंग-
र्षीय व्यवसाय में भुगतान प्रायः विनिमय पत्रों और और बैंक ड्राफ्टों के द्वारा होता है ।

विनिमय पत्र एक व्यक्ति द्वारा बैंक जयवा किसी व्यक्ति को
विनिमय पत्र किम दो हूट एक आता है, जिसमें एक तीसरे व्यक्ति को कुछ रकम
प्रकार चयना है । देने का आदेश रहता है । मान लो, एक भारतीय व्यापारी

एक हजार रुपये का डूट एक अंग्रेज व्यापारी ब के नाम निर्वात
करता है और एक भारतीय व्यापारी ग ने एक हजार रुपये का चयना एक अंग्रेज व्यापारी
ह ने जालान किया है । यदि उन मोटा का भुगतान करने के लिये ब, अ के पास मोता
भेजता है और ग, ह के पास मोता भेजता है, तो वातापान में टुगूता खर्च हो जायगा ।
परन्तु मान लो, भारतीय निर्वातकर्ता अंग्रेज आयातकर्ता के नाम पर हूटी चयना है और
उने भारतीय आयातकर्ता का वच देता है । भारतीय आयातकर्ता उने स्वरीदकर
अंग्रेज निर्वातकर्ता के पास भेज देता है और वह अंग्रेज निर्वातकर्ता उस हूटी का भुगतान
अंग्रेज आयातकर्ता से ले लेता है । इस प्रकार मुद्रा के वातापान के बिना एक हूटी का
विनिमय पत्र के द्वारा मोटा जयवा ऋण का भुगतान हो जाता है । विदेशी व्यवसाय
में हूटियों तथा विनिमय पत्रों का उपयोग इस प्रकार किया जाता है । इधर कुछ समय
में हूटियों जयवा विनिमय पत्रों का उपयोग कम हो रहा है, उनके बदले मोटों का भु-
गतान बैंको के ड्राफ्ट जयवा जरूरी भुगतान में केबिल या तार द्वारा (cable trans-
fers) होता है । आयातकर्ता बैंक जाकर एक ड्राफ्ट खरीद लेता है और उने
निर्वातकर्ता के पास भेज देता है । निर्वातकर्ता उस ड्राफ्ट को बाच की विदेशी शान्वा
या एजेंट में भेज लेता है । हूटी या तो 'दरंगी' ('sight') होती है या 'मुदगी'
('long') । दरंगी हूटी का भुगतान तुरन्त करना पड़ता है । मुदगी का भुगतान एक
निश्चित समय के बाद, प्रायः ९० दिन के बाद करना पड़ता है । यदि कोई आयातकर्ता
जयवा उनका बैंक या एजेंट हूटी पर "स्वीकृत" ('accepted') लिखकर अपने
हस्ताक्षर कर देता है तो हूटी स्वीकृत समझी जाती है । जब स्वीकार करनेवाला हूटी का
भुगतान करने के लिये जिम्मेदार हो जाता है । यदि हूटी मुद्रा बाजार में विक्रि जाती है, तो
कहते हैं कि वह भुत (discounted) गरी । बेचनेवाले को हूटी की अवधि का
एक निश्चित दर में व्याज काटकर रकम मिल जाती है ।

लेनी-देनी की बाकी (Balance of Payment)—यह जानना आवश्यक
है कि किसी अन्य देश को कितनी-कितनी रकम पर रकम दी जायगी जयवा उसमें प्राप्त की
जायगी । पहले तो एक देश अन्य देशों की आयात की हूटी वस्तुओं का मूल्य देता है और जिन
वस्तुओं का वह निर्यात करता है, उनके लिये अन्य देशों में मूल्य प्राप्त करेगा । वस्तुओं के
मिबा देश नेवाओं का भी आयात और निर्यात करने है । इन नेवाओं में जहाजों, बैंक
और बीमा कम्पनियों की नेवाए प्रदान रहती है । यदि हम विदेशी जहाजों, बैंकों और

Imports)—किसी देश के व्यक्तियों की बाकी स्वपक्ष अथवा विपक्ष में हो सकती है, परन्तु उमकी लेनी-देनी की बाकी स्वपक्ष अथवा विपक्ष में नहीं बया निर्यात आयात का हो सकती । यदि किसी देश की लेनी और देनी के सब मदों मूल्य चुकाते हैं ? की पूरी सूची गावधानी के साथ तैयार की जाय तो सब मद एक दूसरे के बराबर पाय जायग । एक दिये हुए समय में

किसी व्यक्ति की आय और खच बराबर होनी चाहिये । यदि उमका खच आय से अधिक है तो या तो वह पुगनी बचत में खच करता है या अन्य लोगों में ऋण लेता है । यदि आय में उमका खच कम है तो वह बचत कर रहा है । कुछ भी हो उमकी आय बर्ज अथवा बचत को जाइकर अथवा घटाकर खच के बराबर होनी चाहिये । यही हाल एक देश का भी है । एक देश अन्य देशों से जो रकम प्राप्त करता है यदि वह उमके द्वारा दी जानेवाली रकम में बढती है (अथवा घटती है) तब वह विदेशों में बाकी जमा करता है (अथवा उममें से खच करता है) । दूसरे शब्दों में वह उन देशों को बाकी ऋण के रूप में देता है (अथवा बाकी ऋण के रूप में लेता है या जमा हुई बाकी में से खच करता है) । इसलिये उमके द्वारा प्राप्त रकम उमके ऋण अथवा बचत को जोड़कर अथवा घटाकर उमके द्वारा दी जानेवाली रकम के बराबर होनी चाहिये ।

इस अर्थ को ध्यान में रखकर कहा जाता है कि देश का निर्यात उसके आयात के बराबर होना चाहिये । वस्तुओं का निर्यात आयात में अधिक अथवा कम हो सकता है । व्यवसाय की इस स्वपक्षीय अथवा विपक्षीय बाकी से ऊपर दिया गया कथन अमय नहीं हो सकता । लेनी देनी की बाकी में निर्यात और आयात के सब मद सम्मिलित रहते हैं । निर्यात में वस्तुओं के मिया विभिन्न प्रकार की सेवाएँ, ऋण घूमनेवाला के राब, दान और हरजाने की रकमें इत्यादि शामिल रहती हैं । इन सब मदों को एक दूसरे के बराबर होना चाहिये ।

बाकी की यह बराबरी हमेशा किस प्रकार होती है ? मान लो, एक देश को अन्य देशों में जो रकम प्राप्त होती है वह उमके द्वारा दी जानेवाली रकम से अधिक है । उम देशके जिन व्यक्तियों को विदेशी रकमें मिलेंगी, वे विदेशी मुद्रा अपने बैंकों को बैंकों और बढते में देन की मुद्रा लेंगे । यह विनिमय पूरा हो जाने के बाद उस देश के बैंक विदेशों में अधिक रकम या बाकी जमा कर लेते हैं, क्योंकि विदेशी मुद्रा को वे विदेश में ही रखेंगे । जब वे इस बाकी को विदेशों में रखेंगे तो उन देशों को ऋण भी देंगे । किसी भी स्थिति में देश की प्राप्त रकम (ऋणों को मिलाकर) दी जानेवाली रकम के बराबर होती है । लेनी और देनी फिर भी बराबर होती है । यदि बैंक विदेशों में अपनी रकम मीचते हैं तो वे देश उन बैंकों को गोना देंगे । तब उस देश में गोना आवेगा । बैंकों के गुरक्षित कोष बढ जायगे । तब ये बैंक बाजार में अधिक ऋण देंगे और ब्याज की दर कम करेंगे । इसमें उत्पादन और व्यवसाय के लिये अधिक पूजी प्राप्त होगी और लोगों

की मुद्रा आय बढ़ेगी। तब उस देश में कीमतें बढ़ेंगी। ऊँची कीमतों के कारण निर्यात कम होंगे और आयात बढ़ जायगे। इस प्रकार अन्त में लेनी और देनी बराबर हो जायगी।

विनिमय की दर किस प्रकार निश्चित होती है ? (How the Rate of Exchange is Determined ?)—किसी देश की मुद्रा का जिस अनुपात में विदेशी मुद्रा से विनिमय हो सकता है उसे विनिमय की दर कहते हैं। मुद्रा सम्बन्धी परिस्थितियों की दृढ़ता के अनुसार तथा विदेशी मुद्रा की माग और पूर्ति के आधार पर विनिमय की वास्तविक दर निश्चित होती है। विदेशी मुद्रा की पूर्ति ऋणों की बाकी पर निर्भर रहती है। इसलिये यह कहा जाता है कि विनिमय की वास्तविक दर किसी देश के ऋण की बाकी द्वारा निश्चित होती है। यदि बाकी विपक्ष में है अर्थात् यदि देश निर्यात की अपेक्षा आयात अधिक करता है, तब विदेशी मुद्रा की माग बढ़ेगी और विनिमय की दर गिरेगी तथा जब बाकी स्वपक्ष में होती है, तब इसका उलटा होता है। इसे व्यवसाय की बाकी का सिद्धान्त (balance of trade theory) कहते हैं। इसे कोई अम्बीकार नहीं करेगा कि विनिमय दर के निश्चित होने पर तत्काल और पहला प्रभाव लेनी-देनी की बाकी का होता है। लेकिन यह केवल उथला और हल्का समाधान है। निर्यात और आयात की मात्रा केवल इतनी क्यों होती है ? इसमें अधिक क्यों नहीं होती ? बाकी किसी समय स्वपक्ष में और किसी समय विपक्ष में क्यों हो जाती है ? दूसरे शब्दों में वे कौन से प्रभाव हैं, जिनके द्वारा व्यवसाय की बाकी और उसके परिणामस्वरूप विनिमय की दर निश्चित होती है ? इसलिये विदेशी विनिमय के सिद्धान्त को उन कारणों को समझाना चाहिये, जिनके द्वारा लेनी-देनी की बाकी निश्चित होती है। फिर लेनी-देनी की बहुधा विनिमय की दरों का कारण न होकर परिणाम होता है। जब मुद्रा का प्रमाण कागजी मुद्रा होती है, तब पहले विनिमय की दरें त्रियाशील होती हैं और उन दरों के प्रभाव से व्यवसाय की बाकी में परिवर्तन होने हैं। इसलिये इस सिद्धान्त से हम विनिमय की दर निश्चित करनेवाले वास्तविक कारण नहीं समझ सकते।

खरीदने की शक्ति का सिद्धान्त (Purchasing Power Parity Theory)—यह कोई नया सिद्धान्त नहीं है। परन्तु दो महायुद्धों के बीच के वर्षों में स्वीडन के प्रसिद्ध अर्थशास्त्री गस्टाव केमन ने इसका पुनरुद्धार और विनिमय की दर मूल्य प्रचलन किया। इस सिद्धान्त के अनुसार दो देशों के बीच सतहों पर निर्भर होती है। विनिमय की दर मूल्य सतहों के पारस्परिक सम्बन्ध द्वारा निश्चित होती है। विनिमय की वास्तविक दर ऐसी होनी चाहिये कि खरीदने की शक्ति की वही मात्रा उम दर पर विनिमय होने के बाद दोनों देशों में एक बराबर वस्तुएं और सेवाएं खरीद सके। यदि हम १५ ६० खर्च करके भारत में उतनी ही वस्तुएं खरीद सकते हैं, जितनी कि इंग्लैंड में १ पौंड खर्च करके, तो भारत

और इंग्लैण्ड में विनिमय की दर १५ ए० के बदले १ पौंड अर्थात् १ ए० के बदले १ सि० ४ पें० होगी। "यदि हम इस बात को ध्यान में रखें कि विदेशी मुद्रा में जो मूल्य दिया जाता है, वह अन्तिम रूप में विदेशी वस्तुओं के लिये ही दिया जाता है और उसका देश की वस्तुओं के मूल्य के साथ एक निश्चित सम्बन्ध होना चाहिये, तो यह सिद्धान्त जल्दी समझ में आ जाता है। इससे हम इस तात्पर्य पर पहुँचते हैं कि दो मुद्रा प्रणालियों के बीच विनिमय की दर अपने-अपने देश में इन मुद्राओं की खरीदने की शक्ति के भागफल (quotient) पर निर्भर रहती है।"

मूल्य सतहों के पारस्परिक सम्बन्ध के आधार पर निश्चित होनेवाली विनिमय की दर को खरीदने की सम-शक्ति या खरीदने की शक्ति की समता (purchasing power parity) कहते हैं। यह ऐसा चर या घुत है, जिसमें विनिमय की बारम्बारिक दरों के अनुसार परिवर्तन होने रहते हैं। जब तक दो मूल्य-सतहों के आपस के सम्बन्ध में कोई परिवर्तन नहीं होता, तब तक उनकी विनिमय की दरें समता की ओर जाने की प्रवृत्ति दिखावेगी, परन्तु ध्यान रहे यह समता मानों के अको या अनुपातों की तरह कोई निश्चित अनुपात नहीं है। यह समता एक चलता हुआ परिवर्तनशील मान होता है और मूल्य सतहों में होनेवाले परिवर्तनों के साथ-साथ इसमें भी परिवर्तन होते हैं।

परन्तु देखा जाता है कि देशों के मूल्य-सतह प्रायः अलग-अलग सतहों पर रहते हैं। इसलिये एक प्रमाण अथवा आधार-वर्ष (base-year) माने बिना विभिन्न देशों के मूल्य सतहों की तुलना करना कठिन होगा। प्रायः सन् १९१३ को आधार वर्ष माना जाता है। उस वर्ष के मूल्य-सतहों के सम्बन्ध और विनिमय की दरों को सामान्य अथवा आदर्श (normal) माना जाता है। यदि दो मूल्य-सतहों के आपस के सम्बन्ध में परिवर्तन होता है, तो विनिमय की दरों में भी उसी अनुपात में परिवर्तन होता है। उदाहरण के लिये, मान लो, सन् १९१३ में अमेरिका में मूल्यों का सूचक-अंक इंग्लैण्ड की अपेक्षा डेढ़ गुना अधिक था और विनिमय की दर ४.८ डालर = १ पौंड थी। मान लो, सन् १९१४ में इंग्लैण्ड में मूल्य सतह दुगुना हो गया और अमेरिका में वही रहा। तो अब विनिमय की दर २४ डालर = १ पौंड होगी। पौंड का मूल्य डालर की दर में आधा हो जायगा, क्योंकि इंग्लैण्ड का मूल्य सतह दुगुना हो गया है और अमेरिका का वही है।

ध्यान रहे कि खरीदने की सम-शक्ति का निर्धारण सम्पूर्ण मूल्य-सतहों की तुलना करके होता है, केवल अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय की वस्तुओं के मूल्य सतहों की तुलना द्वारा नहीं। प्रत्येक देश में निर्माण और आयात के मूल्य (यातायात का खर्च, बर इत्यादि

छोड़कर) एक ही तरह पर रहने चाहिये। फिर उनका निर्धारण बहुधा विनिमय की दरा में परिवर्तनों के आधार पर होता है। इसलिये थोक मूचक अकों की तुलना करके हम इस मिदाल की जाच आसानी से कर सकते हैं। थोक-मूचक अकों की तुलना द्वारा इस मिदाल की प्रामाणिकता स्थापित करना इसलिये सम्भव होता है कि मूचक-अकों में अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय की वस्तुओं की अधिकता रहती है।^१ परन्तु समताओं का माप 'केवल व्यापक अथवा सम्पूर्ण मूचक अका द्वारा होना चाहिये, जिनमें अहा तक सम्भव है। दरा में विनववाणी सब वस्तुएँ शामिल हों।' यदि ऐसा किया जाय तो विनिमय की वास्तविक दरा और समताओं में समानता न मिलेगी। अर्थात् दोनों एक ही न होंगी। अल्पकाल में देश में विक्रनेवाली और विदेश में विक्रनेवाली वस्तुओं की मूल्य की दिसाए अलग-अलग हो सकती हैं। तब विनिमय की वास्तविक दरें समताओं के बराबर न होंगी। इसके सिवा, लेनी-देनी की बाकी की कई बातों पर, जैसे कि बीमा और बैंकों के काम, पूँजी के आवागमन इत्यादि सम्पूर्ण मूल्य मतहों में होनेवाले परिवर्तनों का बहुत ही कम प्रभाव पड़ता है, प्रायः नहीं के बराबर। परन्तु उनका प्रभाव विनिमय की दरों पर पड़ता है। इससे दरें मूचक अका की तुलना से प्राप्त दरों से भिन्न हो सकती हैं। विनिमय की दरें निर्दिष्ट करने में इन बातों का महत्त्व बहुत होता है। परन्तु केमल के मिदाल में इन बातों के प्रभाव पर विचार नहीं किया गया है।

वास्तव में यह मिदाल मुद्रा की पारस्परिक सम्बन्ध स्थापना समझाता है। यदि अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय की मूल्य परिस्थितियों में कोई परिवर्तन न हो तो विदेशी विनिमय की दरा पर मूल्यों के परिवर्तनों का प्रभाव पड़ेगा। परन्तु अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय की परिस्थितियाँ कभी एक-सी नहीं रहती। विशेषकर व्यवसाय की विनिमय सम्बन्धी शर्तें और परिस्थितियाँ हमेशा बदलती रहती हैं, क्योंकि विदेशी वस्तुओं की माग में, निर्यात की वस्तुओं की पूर्ति की परिस्थितियाँ में, विदेशी ऋण की मात्रा में, यात्रायात सम्बन्धी खर्च में तथा व्यवसाय की अदृश्य बाकी की प्रत्येक बात में हमेशा परिवर्तन होते रहते हैं। एक ऐसे देश का उदाहरण लें लें, जो एक दूसरे से ऋण लेता है। पहले देश के विदेशी विनिमय व बाजार में विदेशी मुद्रा मशीन की पूर्ति अधिक हो जाने से स्वयं उसकी मुद्रा का मूल्य ऋण देनेवाले देश की मुद्रा की दर में बढ़ जायगा। विनिमय की दरा में यह परिवर्तन दोनों देशों की मूल्य-मतहों में होनेवाले परिवर्तनों में हमेशा जाहिर नहीं होगा। यदि व्यवसाय की विनिमय सम्बन्धी शर्तें बदलती हैं, तो विभिन्न देशों की मूल्य-मतहों के पारस्परिक सम्बन्धों में भी परिवर्तन होंगे। परन्तु पहले की मूल्य-मतहों की पारस्परिक तुलना द्वारा जो समताएँ प्राप्त की थी, उनमें विनिमय

१ Keynes. Treatise on Money. Vol 1, p 73

२ Ohlin Inter regional and International Trade, p. 545

की दरों में होनेवाले परिवर्तन जाहिर न होंगे। इस प्रकार हम देखते हैं कि यह सिद्धान्त केवल तब सत्य होता है, जब व्यवसाय की शर्तों में परिवर्तन नहीं होता।

विनिमय की दरों में घटी-बढ़ी (Fluctuations in the Rates of Exchange)—विनिमय की वास्तविक दरें टंकमाली-दर (mint par) के आस-पास अर्थात् ऊपर-नीचे बदलती रहती हैं। विनिमय की दरों में दिन-कारणा से परिवर्तन होने हैं ? इन कारणों को हम दो प्रधान वर्गों में रक्क मकते हैं—विदेशी मुद्रा की माग और पूर्ति तथा मुद्रा सम्बन्धी परिस्थितियाँ। विदेशी मुद्रा की माग और पूर्ति के तीन जरिये हैं—(१) व्यवसाय की परिस्थितियाँ, (२) स्टॉक एक्सचेंज के प्रभाव, और (३) बैंकों के प्रभाव।

(१) विदेशी मुद्रा की माग और पूर्ति प्रधानतः निर्यात और आयात की मात्रा पर निर्भर करती हैं। जब निर्यात आयात में अधिक होते हैं, तब विदेशों से हमें अधिक मिलना है और हम उन्हें कम देते हैं। तब विनिमय की दर हमारे व्यवसाय की परिस्थितियाँ पक्ष में हो जाती हैं। परन्तु जब आयात निर्यात में अधिक होते हैं, तब विदेशी मुद्रा की माग पूर्ति की अपेक्षा अधिक होती है और दर गिर जाती है। निर्यात और आयात में हमें दृश्य वस्तुओं के सिवा अदृश्य वस्तुएँ भी सम्मिलित करनी चाहिये, क्योंकि इनके कारण भी विदेशी मुद्रा की माग और पूर्ति होती है।

(२) स्टॉक एक्सचेंज के प्रभावों में इनकी वस्तुएँ शामिल होती हैं—ऋण देना, व्याज, ऋण चुकाना, हमारे देश के लोगों द्वारा विदेशी ऋण-पत्रों की खरीद और बिक्री तथा विदेशी लोगों द्वारा हमारे देश के ऋण-पत्रों की खरीद और बिक्री। जब एक देश दूसरे देश का ऋण देता है, तो वे ऋण विदेशी मुद्रा में विदेश भेजे जाते हैं। उसकी विदेशी मुद्रा की माग बढ़ जाती है और विनिमय की दर उसके विपक्ष में हो जाती है। इसी प्रकार जब देश के लोग विदेशी ऋण-पत्र खरीदते हैं अथवा जब विदेशी लोग हमारे देश के ऋण-पत्र बेचते हैं, तब विनिमय की दर गिरती है। परन्तु जब हमारे ऋण हमें वापिस मिलते हैं अथवा जब विदेशी लोग हमारे ऋण-पत्र खरीदते हैं, तब विदेशियों द्वारा हमारी मुद्रा की माग बढ़ जाती है और विनिमय की दर बढ़ जाती है।

(३) बैंकों के प्रभाव में बैंकों के ड्राफ्ट और यात्रियों के सान्ध-पत्रों (traveller's letters of credit) की खरीद और बिक्री तथा मट्टा बाजार के अग्र-विक्रय सम्बन्धी काम शामिल रहते हैं। जब कोई बैंक अपनी विदेशी शाखा के नाम ड्राफ्ट अथवा सान्ध-पत्र देता है, तब विदेशी मुद्रा की माग बढ़ जाती है। और विनिमय की दर गिर

जाती है। विनिमय की दर पर बँक दर भी महत्वपूर्ण प्रभाव डालती है। जब बँक-दर ऊँची रहती है (अर्थात् दूसरे केन्द्रों की अपेक्षा) तब विदेशी लोग उस देश में ऊँची व्याज दर प्राप्त करने के लिये अपनी पूँजी भेजेंगे। तब उस देश की मुद्रा की माग बढ़ जाती है और विनिमय की दर भी बढ़ जाती है। जब बँक-दर कम हो जाती है, तब इसका उलटा होता है।

मुद्रा सम्बन्धी परिस्थितियाँ (Currency Conditions)—किसी देश की मुद्रा सम्बन्धी परिस्थितियों का भी विनिमय की दरों पर महत्वपूर्ण प्रभाव पड़ता है।

यदि मान लो, कागजी मुद्रा के अत्यधिक प्रचलन के कारण

मुद्रा सम्बन्धी परिस्थितियाँ मुद्रा का मूल्य गिरने की सम्भावना है, तो उस मुद्रा की माग कम हो जायगी। क्योंकि जिस मुद्रा की खरीदने की शक्ति गिर रही है, उसमें कोई भी अपनी पूँजी

परिवर्तित नहीं करना चाहेगा। तब विनिमय की दर बढ़ जायगी। यदि विदेशी लोग अपने घर की मुद्रा में अपनी पूँजी न लगाकर उसे विदेशों की मुद्रा में लगावें, जहाँ खरीदने की शक्ति अधिक स्थिर है, तब विनिमय की दर बहुत अधिक बढ़ जायगी। इसी प्रकार जब एक देश की मुद्रा का आधार चादी होती है और दूसरी का सोना, तो विनिमय की दर चादी के स्वर्ण-मूल्य पर निर्भर होगी। इनके सिवा, राजनैतिक परिस्थितियाँ, सट्टे की प्रवृत्तियाँ इत्यादि अन्य कई बातें विनिमय की दर पर प्रभाव डालती हैं।

विनिमय की दरों की घटी-बढ़ी की सीमाएँ (Limits to the Fluctuations of Exchanges)—जब दोनो देश स्वर्णमान पर होने हैं, तब विनिमय की वास्तविक दर, विनिमय की टकसाली दर (mint par of exchange) के आस-पास स्वर्ण आयात-निर्यात दर (gold points) द्वारा निश्चित सीमाओं के बीच में घटती बढ़ती है। किसी देश के सिक्कों में जितना शुद्ध सोना रहता है, उसी के आधार पर टकसाली-दर निश्चित होती है। उदाहरण के लिये युद्ध के पहले सोने के एक सावरेन में ४ ८६ डालर के बराबर सोना रहता है। इसलिये इंग्लैण्ड और अमेरिका के बीच में टकसाली-दर १ पौंड = ४ ८६ डालर था। जब विनिमय की दर टकसाली-दर के बराबर होती है, तब उसे सम मूल्य दर (at par) कहते हैं। परन्तु विनिमय की दर प्रायः टकसाली-दर के ऊपर-नीचे घूमती रहती है। स्वर्णमान में विनिमय की दर की घटी-बढ़ी की सीमाएँ स्वर्ण की आयात-निर्यात दर (gold or Specie points) के आधार पर निश्चित की जाती हैं। यद्यपि सोने का एक सावरेन भेजकर हम बदले में ४ ८६ डालर प्राप्त कर सकते थे, परन्तु जहाज द्वारा स्वर्ण भेजने में भी तो खर्च पड़ता। स्वर्ण भेजने के सम्बन्ध में जो परेशानी होती, उसके सिवा निर्यातकर्त्ता को किराया बीमा इत्यादि के रूप में कुछ देना पड़ता और यातायात में जितना समय लगता उसका व्याज मारा जाता। इन सब मदों पर खर्च होनेवाली रकम की मात्रा वास्तव में काफी हो

मरनी है। इसलिये टकसाल की दर (mint par) में ये सब खर्च जोड़कर वास्तविक स्वर्ण निर्यात दर (actual gold export point) निश्चित होता है। इसी प्रकार टकसाली-दर में से ये सब खर्च घटाकर वास्तविक स्वर्ण आयात-दर (actual gold import point) मालूम हो जाता है। जब तक हुडियो की कीमते स्वर्ण निर्यात-आयात दर में कम रहेंगी तब तक व्यवसायी लोग विदेशों के भुगतान चुकाने के लिये उन्हें खरीदेंगे। परन्तु जब हुडियो की कीमत स्वर्ण निर्यात दर से अधिक हो जायगी, तब वे हुडिया भेजने के बड़ने सोना ही भेजेंगे। इसी प्रकार जब विनिमय की दर स्वर्ण आयात-दर के बराबर होगी, तब देश में स्वर्ण का आयात होगा। टकसाल-दर तब तक स्थिर रहती है, जब तक भिन्नकों में सोने की मात्रा और शुद्धता में परिवर्तन नहीं होता। परन्तु स्वर्ण निर्यात-आयात दर में ऐसा नहीं होता। यह दर यातायात का किराया, बीमा-खर्च इत्यादि के अनुसार बदलती रहती है। जब ये खर्च कम होते हैं, तब यह दर घटती है और जब ये खर्च बढ़ते हैं तब यह बढ़ती है। आजकल हवाई यातायात की सहायता से सोना भेजने में कम समय लगता है। इसलिये व्याज में कुछ बचत हो जाती है। फिर यातायात और बीमा-सम्बन्धी खर्च अधिक नहीं होता। इसलिये स्वर्ण की आयात निर्यात दर अधिक नहीं होती।

जब विनिमय की दर स्वर्ण आयात दर के पास होती है, तब देश का विनिमय अनुकूल या स्वर्णशील (favourable exchange) कहा जाता है। जब विनिमय की दर स्वर्ण निर्यात दर के पास होती है, तब विनिमय प्रतिकूल या विपक्षीय कहा जाता है। जब हमारे आयात निर्यात से अधिक होते हैं, तब हमें बाकी मूल्य चुकाने के लिये सोना अथवा अन्य पूँजी भेजनी पड़ेगी। परन्तु जब हमारे आयात निर्यात से अधिक होते हैं, तब विदेशी लोग हमारी बाकी चुकाने के लिये हमारे देश में सोना भेजेंगे। तब विनिमय अनुकूल होगा।

जब दोनों देशों में अविनिमय साध्य कागजी मुद्रा (inconvertible paper currency) का मान होता है, तब सोने की (आयात-निर्यात) दर नहीं होती।

तब टकसाली दर के स्थान में खरीदने की सम शक्ति होती कागजी मुद्रा के अन्तर्गत है और यह शक्ति दोनों देशों की मूल्य-मतहो के आधार पर निश्चित की जाती है। टकसाली-दर परिवर्तनशील नहीं होती, परन्तु खरीदने की समशक्ति परिवर्तनशील होती है। यह परिवर्तनशीलता मूल्यों के परिवर्तनों के अनुसार होती है। यद्यपि इसमें विनिमय की सम मूल्य दर (par of exchange) होती है, परन्तु विनिमय-दर के परिवर्तनों की भीमाएँ नहीं होती। विनिमय की दर में विदेशी मुद्रा की माग और पूर्ति के परिवर्तनों के अनुसार परिवर्तन होगा।

विदेशी व्यवसाय में ऋण चुकाने के तरीके (Loan Payments in Inter-

national trade)—कैर्नाज (Cairnes) के अनुसार हम ऋण को तीन बालों में बांट सकते हैं—पहला काल जब ऋण का स्थानान्तर होता है, दूसरा काल जब ब्याज दिया जाना है और तीसरा काल जब ऋण वापिस किया जाता है। मान लो, इंग्लैंड अमेरिका का ऋण देता है। ऋण की वापसी के समय प्रत्येक देश के आयात निर्यात बराबर थे और विनिमय की मूल्य दर सम थी। इस परिस्थिति में ऋण सम्बन्धी समझौता हुआ है। यदि पूरा ऋण इंग्लैंड में माल खरीदने में खर्च हो जाता है, तो इंग्लैंड के निर्यात का मूल्य ऋण की मात्रा के बराबर बढ़ जायगा। निर्यात प्रत्यक्षरूप में बढ़ जायगा और ऋण का स्थानान्तर माल भेजने के रूप में होगा। परन्तु यदि ऋण की पूरा मात्रा उस प्रकार खर्च नहीं होती, तब इंग्लैंड ऋण की शेष अमेरिका भेजेगा। तब स्टर्लिंग के मूल्य में डालर की मांग बढ़ेगी। डालर के मूल्य में स्टर्लिंग का मूल्य घटेगा और विनिमय स्वर्ण निर्यात दर के बराबर हो जायगा। माना इंग्लैंड के बाहर जायगा। मुश्किन कोष में सोना कम होने से बैंक ऑफ इंग्लैंड बैंक दर बढ़ा देगा। देश में माल अथवा ऋण का संचुचन होने लगेगा। मुद्रा आय और मूल्यों में कमी होगी। मूल्यों में कमी होने से इंग्लैंड का निर्यात व्यवसाय बढ़ेगा। इन बातों के कारण व्यवसाय की बाकी इंग्लैंड के पक्ष में हो जायगी और ऋणों का भुगतान अधिक निर्यातों के जरिये होगा, इसलिये दीर्घकाल में इंग्लैंड के निर्यात आयात में अधिक शान और मुद्रा आय तथा मूल्य घटेंगे। परन्तु अमेरिका में इसका उल्टा होगा। उसके आयात निर्यात में अधिक होंगे। मूल्य और मुद्रा आय भी उंचे होंगे। जब ब्याज देने का समय आयेगा, तब ऋण लेनेवाला देश आयात की अपेक्षा निर्यात अधिक करने का प्रयत्न करेगा। तीसरे काल में जब उसे ऋण लौटाना पड़ेगा, तब यह किया उल्टी हो जायगी। अब अमेरिका आयात की अपेक्षा निर्यात अधिक करने की कोशिश करेगा। उस देश में मूल्य और मुद्रा आय घटेंगे। अब इंग्लैंड में इसके विपरीत होगा। उसकी व्यवसाय की दृश्य बाकी विपरीत अर्थात् प्रतिकूल हो जायगी और कीमतों तथा मुद्रा आय की मरह उंची होंगी। जब एक देश दूसरे देश को एक पक्षीय भुगतान (onesided payment) करता है, तब उसकी क्रिया इस प्रकार होती है और उस क्रिया का विश्लेषण आधुनिक अर्थशास्त्रियों द्वारा इस प्रकार किया गया है। इस विश्लेषण के अनुसार (अंग्रेजी में इसे price-specie-flow-mechanism कहते हैं), जब एक देश दूसरे देश को ऋण अथवा अन्य कोई भुगतान करता है, तो वह भुगतान अधिक निर्यात के रूप में होता है। यह अधिक निर्यात उस देश में कीमतें गिरने के कारण होगा। परन्तु उच्च शाल में ओहलिन (Ohlin) तथा अन्य अर्थशास्त्रियों ने इस विश्लेषण के सम्बन्ध में मन्देह प्रकट किये हैं। उनके मत में यह विश्लेषण सर्वथा सही नहीं है। इसमें मन्देह नहीं कि ऋणों का स्थानान्तर आयात में अधिक निर्यात द्वारा किया जाता है। परन्तु निर्यात की यह अधिकता मूल्यों

में परिवर्तन के कारण नहीं, बल्कि दो देशों में खरीदने की शक्ति में परिवर्तन होने के कारण होती है। जब इंग्लैंड भारत को ऋण देता है, तो उसमें इंग्लैंड के लोगों की खरीदने की शक्ति कम होती है और भारत के लोगों की खरीदने की शक्ति बढ़ती है। यह बात तब साफ जाति है। जब अब मुद्रा उधार लेता है तब उसकी खरीदने की शक्ति बढ़ जाती है और उधार देनेवाले की खरीदने की शक्ति घट जाती है। चूंकि इंग्लैंड के लोगों की खरीदने की शक्ति घट जाती है इसलिए वे लोग पत्रों की अपेक्षा कम माल खरीदेंगे। इससे आयात के माल की भी खरीद कम होगी। इसमें इंग्लैंड में आयात घटने की प्रवृत्ति होगी और स्वयं इंग्लैंड का माल निर्यात के लिये अधिक मात्रा में प्राप्त होगा। भारत के लोग अब वस्तुएं अधिक मात्रा में खरीदेंगे क्योंकि जब उनके पास खरीदने की शक्ति अधिक है। इसलिये वे वर्तमान मूल्य पर आयात का माल अधिक खरीदेंगे और आयात का काफी बड़ा अंश प्रायः इंग्लैंड में आवेगा। इस प्रकार इंग्लैंड का निर्यात इतना अधिक हो जायगा कि वह निर्यात के रूप में ऋण का स्थानान्तरण कर सकता है। यह आवश्यक नहीं है कि इंग्लैंड में कीमतें गिरें अथवा भारत में बढ़ें। ऋण स्वीकृत होने पर खरीदने की शक्तियों में परिवर्तन होने से ही ऋण-दाता देश में निर्यात की अधिकता हो सकती है।^१

समय शायद इन दोनों मनो के बीच में पाया जायगा। इसमें सन्देह नहीं कि ऋण देने से खरीदने की शक्ति में परिवर्तन होता है (जैसे कि माग में परिवर्तन) और इसमें निर्यात की मात्रा में कुछ अधिकता होगी। परन्तु कई बार दोनों देशों में मूल्यों में परिवर्तन होने के कारण भी एक देश में दूसरे देश में ऋण स्थानान्तरण करना सम्भव हुआ है।

विनिमय में मंदी और निर्यात (Exchange Depreciation and Export)—यह कहा जाता है कि किसी देश की विनिमय की दरों में मंदी होने से निर्यात व्यवसाय को प्रोत्साहन और सहायता मिलेगी। विनिमय की दर गिरने से निर्यात होने वाली वस्तुओं के उत्पादकों को विदेशी बाजारों में अपना माल बेचने में अधिक धन मिलता है। मजदूरी के रूप में दी जानेवाली उनकी लागत एकदम नहीं बढ़ती अथवा उतनी नहीं बढ़ती जितनी कि उनकी आय बढ़ जाती है। इस प्रकार उन्हें कुछ अतिरिक्त लाभ अथवा सहायता मिल जाती है। इस प्रकार देश की आन्तरिक कीमतें और लागतें जब तक उन्हीं प्रतिगत दर से नहीं बढ़ती जितनी कि विनिमय की दर घटती है, तब तक निर्यात व्यवसाय को प्रोत्साहन मिलता रहेगा।

परन्तु विनिमय में मंदी होने से देश में कीमतें गिर सकती हैं। यह भी सम्भव है कि विनिमय की दरों में गिरना लागू हो, उन्हीं अधिक आन्तरिक कीमतें बढ़ जाय।

१ For further discussion See. Chapter 52.

तब आयात को प्रोत्साहन मिलेगा और निर्यात में कमी होगी। जैसा टॉसिंग ने कहा है 'परिस्थिति बिल्कुल विपरीत हो सकती है। विनिमय की वृद्धि कीमतों की वृद्धि से कम हो सकती है।

केवल अनुमान तर्क (a-priori reasoning) अथवा कागजी मुद्रा के इतिहास के आधार पर हम यह नहीं कह सकते कि कीमतों की अपेक्षा विनिमय जल्दी अथवा धीरे, कम अथवा अधिक बढ़ेगा।" स्वयं विनिमय की मदी में विदेशी विनिमय की ऐसी दरें प्राप्त नहीं हो जाती, जिनसे कि निर्यात या आयात को प्रोत्साहन मिल सके।

विनिमय की मदी से निर्यात को हमेशा प्रोत्साहन नहीं मिलता। यदि निर्यात होने वाले माल की मांग विदेशों में अपेक्षाकृत बेरोचदार है, तो विदेशों में निर्यात के माल की कीमत गिरने से निर्यात से होनेवाली कुल आय घट सकती है।^१

परन्तु ऐसे अवसर अवश्य आते हैं, जब विनिमय में मदी होने से निर्यात को प्रोत्साहन मिलता है। जैसा कि सन् १९१९ से १९२४ के बीच में जर्मनी में हुआ था। यदि सरकार बड़ी मात्रा में कागजी मुद्रा चलाती है और उसका उपयोग विदेशों में भुगतान करने के लिये करती है तो कीमतों की अपेक्षा विनिमय की दरों में अधिक और शीघ्र परिवर्तन होते हैं। सन् १९३१ के बाद विनिमय में जो मदी आई, उसके अध्ययन के आधार पर हैरिस इस तात्पर्य पर पहुँचा कि "प्राप्त आकड़ों की सहायता से यह कहा जा सकता है कि कागजी मुद्रावाले देशों को निर्यात से लाभ हुआ।"

परन्तु ध्यान रहे कि इस प्रकार का प्रोत्साहन केवल अस्थायी होता है। जल्दी अथवा थोड़ी देर में कीमतों और लागतों में उसी अनुपात में परिवर्तन होगा, जिसमें कि विनिमय की दर में हागा और तब प्रोत्साहन खतम हो जायगा। देश के अन्य उत्पादकों की तुलना में निर्यात माल के उत्पादकों को यह प्रोत्साहन अनिश्चित काल के लिये नहीं मिलेगा। यह मौका देखकर कुछ अन्य उत्पादक भी निर्यात उद्योगों और व्यवसाय में आ जायेंगे। तब निर्यात बंद जायगे और विनिमय की दरें कम हो जायगी। जितनी शीघ्रतापूर्वक निर्यात की मात्रा बढ़ेगी, उतनी जल्दी प्रोत्साहन खतम हो जायगा।

इस सम्बन्ध में कुछ अन्य बातों पर भी विचार करना पड़ेगा। जैसा कि हैरिस ने कहा है 'विदेशों की आर्थिक परिस्थितियों का प्रभाव भी महत्वपूर्ण होता है। वास्तव में प्रत्येक वस्तु की मांग और पूर्ति सम्बन्धी परिस्थितियों का अध्ययन करना आवश्यक होता है। कुछ वस्तुओं की मांग लोचदार हो सकती है और कुछ की बेरोचदार। फिर मांग में भी महत्वपूर्ण परिवर्तन होने रहते हैं। किसी देश विशेष के निर्यातों का बढ़ना और घटना इन सब तथा अन्य बातों पर निर्भर होता है।'^२ इसके सिवा यह भी सम्भव

१ Lerner, Economics of Control p. 378.

२ Harris Exchange Depreciation.

हैं कि जब विनिमय में मंदी आवे, तब इस प्रकार का प्रोत्साहन प्राप्त न हो। इस आशा में कि विनिमय अभी और गिरेगा विदेशी लोग गिरते हुए विनिमयवाले देश में खरीद करना बन्द कर सकते हैं। निर्यात होनेवाली वस्तुओं के उत्पादन में लगनेवाले कच्चे माट का यदि विदेशी में आयात होता है तो आयात पर जो लागत खर्च बढ़ा उममें निर्यात का लाभ खतम हो जायगा। अन्त में मुद्रा का मूल्य घटाना (devaluation) समा खल है जिसे प्रत्येक देश खल सकता है। यदि अन्य देश भी इसी प्रकार की मुद्रा नीति अपनाने लग अथवा वे बड़-बड़ विनिमय निराश्रय कर (heavy anti-exchange dumping duties) लगाने लगें तो सम्भव है कि कोई भी लाभ प्राप्त न हो।

अग्रिम विनिमय (Forward Exchange)—जब दोना देगा में अविनिमय माध्य कागजी मुद्रा मान होता है तब विनिमय की दर के घटी बढ़ी सम्बन्धी परिवर्तनों की काई सीमाएं नहीं होती। तब मध्य प्रकार का विदेशी व्यवसाय अनिश्चित और खतरा-पूर्ण हो जाता है। विनिमय सम्बन्धी इन खतरों में बचन के उपाय क्या हो सकते हैं ?

एक तरीका यह है कि जितने मौदे किये जाय उनमें स्वीकृति के अनुसार विनिमय (Exchange as per endorsement) दत्त रख दी जावे। अर्थात् मौदे में विनिमय की दर बाध दी जाती है और कृष्णी उमी दर में भुगतान करता है। दूसरी रीति यह होती है कि विदेशी विनिमय का अग्रिम मौदा (forward contract) कर दिया जाता है।

विदेशी विनिमय के अग्रिम मौदे का साग यह है कि जब किसी व्यक्ति को एक निश्चित समय के बाद किसी देश में रुपया प्राप्त करना होता है अथवा उस देश को रुपया देना होता है, तब वह व्यक्ति विनिमय की दर अपने बैंक में निश्चित कर लेता है। मान लो, भारतीय आयातकर्ता को तीन महीने बाद ब्रिटिश निर्यातकर्ता को १,००० पाउंड देना है। जब तक उसे यह न मालूम हो जायगा कि १,००० पाउंड के बदले कितने रुपये देने होंगे तब तक वह आयात किये हुए माल की बिक्री की कीमतें नहीं बाध सकता। वह अपने बैंक में जाता है और एक दर निश्चित करके अग्रिम स्टॉरिलिंग खरीद लेता है। अर्थात् वह बैंक के साथ एक दर निश्चित कर लेता है, जिस पर बैंक उसे १,००० पाउंड देगा। इसमें वह जान जाता है कि समय जाने पर उसे कितना रुपया देना होगा। अब विनिमय की दर में जो घटी बढ़ी होगी उसके खतरों में वह बच जाता है। अग्रिम विनिमय की दर को तात्कालिक दर (Spot rate) कहा जाता है। अर्थात् यह दर मौदे के दिन प्रचलित थी। जब अग्रिम विनिमय बट्टे पर मिलता है, तब उसका अर्थ यह होता है कि देशी मुद्रा के बदले विदेशी मुद्रा अधिक मात्रा में मिल सकती है। जब अग्रिम विनिमय अधिक दर अथवा मूल्य पर मिलता है, तब उसका अर्थ यह होता है कि विदेशी मुद्रा कम मात्रा में प्राप्त है।

तात्कालिक दर का बढ़ा अथवा अधिक मूल्य कौन-कौन सी बातों पर निर्भर होता है ? पहली चीज तो देश और विदेश में प्रचलित व्याज की दर होनी है। अग्रिम मौदे

में यद्यपि व्यापारी तो विनिमय की दर की घटी बढी के खतरों अग्रिम दर किन बातों से बच जाता है पर बैंक भी अपने ऊपर कम से कम खतरा द्वारा निश्चित होती है रखना चाहता है और इसके लिये वह तुरन्त मौदे की रकम विदेशी केन्द्र में भेज देता है। और यदि विदेशी केन्द्र में देश

की अपेक्षा व्याज की दर ऊँची है, तब तो वह तुरन्त ही यह काम करने को उत्सुक रहेगा। क्योंकि तब उसे अपनी रकम पर अधिक व्याज मिलेगा। इसलिये जब देश की अपेक्षा विदेश में व्याज की दर अधिक मिलती है, तब बैंक अग्रिम विनिमय बट्टे पर देने को भी तैयार हो सकता है। दूसरी बात जो अग्रिम दर निश्चित करती है, मौदे में मौदे की “शादी” करने का मौका रहता है। विदेश में रकम भेजने के बदले बैंक एक मौदे का भुगतान दूसरे मौदे के द्वारा कर सकता है। जब कुछ व्यापारियों को विदेशी मुद्रा की आवश्यकता होगी, तब कुछ व्यापारी ऐसे भी होंगे जिनके पास विदेशी मुद्रा होगी और उन्हें देशी की आवश्यकता है। वे विदेशी के बदले देशी मुद्रा चाहते हैं। बैंक इन दो मौदों की “शादी” कर देगा। वह बेचनेवालों से विदेशी मुद्रा लेकर खरीदनेवालों को दे देगा और सब खतरों से बच जायगा। यदि बैंक अग्रिम विनिमय खरीद चुका है, तो वह उसे अनुकूल दर पर अग्रिम बेचने को तैयार भी रहेगा। किसी मौदे की ‘शादी’ करने का जितना अधिक मौका रहेगा उतनी ही अनुकूल शर्तें भी रहेंगी। तीसरी बात मुद्रा सम्बन्धी परिस्थितियाँ होती हैं। अर्थात् विदेशी मुद्रा का मूल्य गिरने की सम्भावना इत्यादि बातें भी दर के निश्चित करने में प्रभाव डालती हैं। यदि विदेशी मुद्रा का भविष्य बुरा दिखता है तो उसे खरीदने का उन्माह न दिखावेगा और ऊँची दर पर खरीदेगा।

विनिमय क्षतिपूरक कोष (Exchange Equalisation Account)—जब मन् १९३१ में इंग्लैण्ड ने स्वर्णमान छोड़ दिया तो उसने इस बात की आवश्यकता समझी कि कोई ऐसा तरीका ग्रहण करना चाहिये, जिससे विदेशी विनिमय की दरों में बहुत अधिक घटी-बढी न हो। इसलिये उसने मन् १९३२ में एक विनिमय क्षति पूरक कोष या ग्लाने (Exchange Equalisation Account) की स्थापना की। जिसका उद्देश्य विनिमय की दरों में अत्यधिक परिवर्तनों पर नियंत्रण करना तथा देश के मुद्रा बाजार को इन परिवर्तनों के प्रभाव से बचाना था। बाद में कुछ समय के बाद जब फ्रान्स और अमेरिका ने भी स्वर्णमान छोड़ा, तब उन देशों में भी इस प्रकार के कोष स्थापित किये गये, जिनका उद्देश्य विनिमय की दरों को मजबूत रखना था। प्रारम्भ में ही इन कोषों की कार्यवाही अत्यन्त गुप्त रखी जानी है और उनके सम्बन्ध में एक रहस्य का वातावरण बना रहता है। अब हम ब्रिटेन के विनिमय क्षति-पूरक कोष के कामों का वर्णन करेंगे, क्योंकि अन्य कोषों के कार्य भी लगभग उसी तरह के होने हैं।

जनक प्रणाली अथवा मशीन बन गई है। इसमें सन्देह नहीं कि विदेशी विनिमय की दरों को अस्थायी अथवा सट्टा के कारण अत्यधिक परिवर्तनों के कुपरिणामों से इस प्रणाली की सहायता में बचाया जा सकता है। परन्तु यह ध्यान रखना चाहिये कि इसमें भी अधिक महत्वपूर्ण वान विभिन्न देशों के मूल्य और आय के संगठनों के बीच में सामंजस्य स्थापित करना होता है और यह काम इस प्रणाली द्वारा सिद्ध नहीं हो सकता।

विनिमय-नियन्त्रण (Exchange Control)—प्रथम युद्ध-काल में सब देशों में सरकारें न किन्हीं एक उद्देश्य में अथवा उद्देश्यों में प्रेरित होकर विनिमय की दरों पर नियन्त्रण प्राप्त कर लिया था। परन्तु सन् १९३० के बाद जो विश्वव्यापी धाव-मायिक मंदी आरम्भ हुई उसमें सरकारों ने निश्चयात्मकरूप से इस नीति को ग्रहण किया। विनिमय नियन्त्रण की परिभाषा हम इस प्रकार कर सकते हैं कि इस प्रणाली में अपने हस्तक्षेप द्वारा सरकार विनिमय की एक निश्चित दर रखती है, जो कि बिना सरकारी हस्तक्षेप और नियन्त्रण के न रह सकती, और अपने देश के

**विनिमय नियन्त्रण
के उद्देश्य**

विदेशी मुद्रा के खरीदारों और बेचनेवालों पर जोर डालती है कि वे अपनी विदेशी पूँजी का उपयोग उसकी इच्छानुसार करें। विश्वव्यापी महान व्यावसायिक मंदी के समय योरोप

के देशों ने इस तरीके को अपनाया था। उस समय अन्तर्राष्ट्रीय स्वर्णमान लगभग खत्म हो चुका था और अन्तर्राष्ट्रीय ऋण तथा मात्र सम्बन्धी मुविधाएँ भी टूट चुकी थी। इस प्रणाली को अपनाने में अधिकांश देशों का प्रधान अभिप्राय यह था कि लेनी-देनी की बाकी के सम्बन्ध में जो अत्यधिक उथल-पुथल हो, अथवा हानिकर प्रभाव उनकी मुद्रा के स्वर्ण या विनिमय मूल्य पर न पड़ने पावे। बहुत से देश "जो नोडकर यह कोशिश कर रहे थे कि चाहे जो हो, उनकी राष्ट्रीय मुद्राओं का सरकारी स्वर्ण-मूल्य बना रहे। क्योंकि प्रथम महायुद्ध के बाद जो अत्यधिक मुद्रा स्फीति हुई थी, उसके भयानक कुपरिणाम उन्हें याद थे।" इसलिये बहुत से देश विनिमय दर की समता को प्रधान उद्देश्य मानने लगे। दूसरा उद्देश्य यह था कि आवश्यक भुगतान करने के लिये अथवा आयात माल के मूल्यों में वृद्धि रोकने के लिये विदेशों हुईया काफी मात्रा में प्राप्त होती रहें। बहुत से ऐसे उदाहरण भी हैं, जिनमें यह मालूम होता है कि किन्हीं देश विशेष में व्यवसाय बढ़ाने के लिये अथवा उनकी भुगतान करने के लिये विनिमय-नियन्त्रण किया गया। यह इस प्रकार किया जाता था कि उस देश विशेष के माल के लिये विनिमय की विशेष दरें निर्दिष्ट कर दी जाती थी। अथवा यदि विनिमय की दर एक-सी भी रहे तो उस देश को प्रथम स्थान दिया जाता था। तीसरा उद्देश्य पूँजी को बाहर जाने में रोकना था। अन्तिम, इस प्रणाली का उपयोग सुरक्षण के रूप में भी किया जाता था। अथवा जैसा किन्हीं देश ने किया, कभी-कभी इसमें आय प्राप्त करने का प्रयत्न भी किया जाता था।

जब कोई देश विनिमय नियन्त्रण की नीति ग्रहण करता है, तो उसकी सरकार यह

आवश्यक कर देनी हैं कि माल तथा सेवाओं के निर्यातकर्ता तथा व्याज और ऋणों की किराँतों (amortisation) के प्राप्ति करनेवाले अपनी-अपनी विदेशी रकमों के बढ़ते सरकार द्वारा निश्चित दरा पर देशी मुद्रा स्वीकार करेगें। आयात के सब मोदा पर भी निपटारा रखा जाता है। विदेशी भुगतान बन्द करने के लिये कुछ वस्तुओं का भुगतान बन्द कर दिया जाता है। आवश्यक और अनावश्यक आयातों की सूची बनाई जाती है और गड्ड पजो सम्बन्धी मोदा की अपथा वस्तुओं का मूल्य पहले चुकाया जाता है। जब विभिन्न देशों के बीच विदेशी विनिमय का वाटन का प्रयत्न नहीं किया जाता तो उन प्रणाली का पक्षपातरहित प्रणाली बहल है। इसमें सरकार केवल वस्तुओं और सेवाओं के बीच में विदेशी विनिमय वाटन का प्रयत्न करती है। इस बात पर विचार नहीं करती कि किस देश की है। परन्तु यह प्रणाली बहल कम पाई जाती है। इसके सिवा अन्य कई प्रणालियाँ प्रचलित हैं जैसे कि क्षतिपूर्क व्यवस्था (Compensation arrangements) निचामी व्यवस्था (Clearing arrangements) भुगतान व्यवस्था (Payments arrangements) इत्यादि। क्षतिपूर्क व्यवस्था बहल कुछ पुगने समय के वस्तु विनिमय के समान होती है। उदाहरण के लिये मान लें भारत एक निश्चित मूल्य का सूची कपड़ा पाकिस्तान को बचना है। पाकिस्तान भी उतने ही मूल्य का कपड़ा भारत को बेचेगा। विनिमय की दर दोनों देश आपस में तय कर लेने हैं और उम्मीदें आधार पर यह मोदा होगा। इस प्रकार आयात और निर्यात बराबर हो जाते हैं और विदेशी विनिमय के द्वारा देने के लिये कोई बाकी नहीं रहती।

निचामी व्यवस्था में दो अथवा दो से अधिक देश आपस में विनिमय की दर निश्चित कर लेने हैं और उम्मीदें दर पर एक दूसरे को माउ और सेवाएँ बेचने हैं। इन मोदों में खरीदार केवल अपनी मुद्रा में मूल्य चुकाने हैं। लेनी-देनी सम्बन्धी जो बाकी होती है, उसका भुगतान कुछ निश्चित काल के बाद केन्द्रीय बैंक के द्वारा या तो मोने का म्यानान्तर करके या किसी गर्वमान्य तीसरी मुद्रा के द्वारा होता है। अथवा लेनी-देनी की बाकी को अगले समय तक के लिये पड़ा रहने दिया जाता है और इसी बीच में साहूकार देश देनदार देश में कुछ अधिक खरीद करता है और इस प्रकार बाकी मिट जाती है। भुगतान व्यवस्था में विदेशी भुगतान विनिमय बाजार द्वारा करने की प्रणाली ज्यों की त्यों रहती है। परन्तु प्रत्येक देश एक प्रकार का नियन्त्रण स्थापित करता है और इससे अनुसार दोनों देश एक दूसरे में बराबर मूल्य के माल और सेवाएँ खरीदने हैं। पिछले ऋणों को वसूल करने के लिये भी भुगतान व्यवस्था का उपयोग किया जाता है। उदाहरण के लिये सन् १९२४ में इंग्लैंड और जर्मनी में एक समझौता हुआ। इसके अनुसार जर्मनी के जो निर्यात इंग्लैंड को होते थे, उनका ५५ प्रतिशत भाग उगपुगने ऋण के चुकाने में खला जाता था, जिसका

देनदार जर्मनी इंग्लैंड के नागरिका क प्रति था। गेप ८५ प्रतिशत का उपयोग जर्मनी स्वतन्त्रतापूर्वक कर सकता था। यहाँ 'ब्लॉक एकाउंट्स' (blocked accounts) की प्रणाली की चर्चा करना भी अनुपयुक्त न होगा। इसके अन्तर्गत ऋणी लोग विदेशी माहूकार को कुछ विधेय बैंकों के द्वारा भगतान करते हैं। विदेशी माहूकार चाहे तो इन बन्दी खाता अथवा बन्दी कोष का उपयोग ऋणी देश में चाह जिस प्रकार कर सकते हैं। जर्मनी में बन्दी कोष का उपयोग केवल कुछ विशेष कामों के लिये अथवा अनिवार्य नियानों के त्तिय किया जा सकता था। कई बार इन बन्दी कोषों के विदेशी मालिकों को अपनी पृष्टी हानि सहकर बेचनी पड़नी थी और बट्टे की दर ५ प्रतिशत में लगाकर २० प्रतिशत तक होती थी।

डा० ईनजिग क मतानुसार विनिमय नियन्त्रण की व्यवस्था में कई प्रकार के लाभ हानि हैं। उदाहरण के लिये ऋणी और कमजोर देश आपस में एक दूसरे में तथा आर्थिक दृष्टि म मजबूत देशों में खरीद करने में समय हो जाने हैं। इसमें मन्देह नहीं कि विदेश-व्यापारी महान व्यावसायिक मदी के समय में जा परिस्थितियाँ थी, उनमें विनिमय नियन्त्रण की महायता में इन देशों के आयात और निर्यात के सामञ्जस्य करके तथा उसके द्वारा विदेशी व्यवसाय बढ़ाने में काफी महायता मिली। फिर जैसा प्रोफेसर हेनमन ने कहा है 'जा दस कच्चे माल के उत्पादक हैं तथा जो औद्योगीकरण करना चाहते हैं, उनमें विनिमय नियन्त्रण आवश्यक हो सकता है।' परन्तु विनिमय नियन्त्रण में सबसे बड़ा दोष यह है कि उनमें व्यवसाय का पारम्परिक नहरों में बह जाना है। साधारण परिस्थितियों में ऐसा होना सम्भव नहीं है। विनिमय नियन्त्रण का एक दोष यह भी है कि विदेशी व्यवसाय में पश्चात्तपूर्ण व्यवहार होने लगता है। "व्यवसाय के मौद व्यापारियों में न होकर प्रधानतः सरकारों के बीच होने लगते हैं। इसमें पारम्परिक घमकी देने का बानावरण उत्पन्न हो जाता है। एक देश दूसरे देश के व्यवसाय के मार्ग में अड़ता लगाना चाहता है। ये अड़ते इस नीयत में लगाये जाते हैं, जिसमें दूसरे देशों में मौदा करने में लाभपूर्ण उच्च स्थिति प्राप्त हो सके तथा अन्य देशों के अड़ता का सफलतापूर्वक सामना किया जा सके।" एक बात यह भी है कि विनिमय नियन्त्रण की व्यवस्था करने में काफी खर्च होता है तथा उसमें बहुत में ख़ादमी लगते हैं। साथ ही उसके द्वारा भ्रष्टाचार फैलता है और लोगों में माहूमपूर्ण आर्थिक कार्य करने का उसाह नहीं रहता।

१ America's Role in the World Economy, p. 185

२ Trade Relations between Free-Market and Controlled Economics, p. 35

वयालीसवां अध्याय

व्यवसाय-चक्र

(Trade Cycle)

जल्दायु की गति के समान उत्पादन कार्यों की गति भी एक समान कभी नहीं चलती । उसकी गति में भी उतार-चढ़ाव आते रहते हैं । व्यावसायिक तेजी के बाद प्रायः मंदी का समय आता है । व्यावसायिक गति के इन उतार चढ़ावों को जिनमें तेजी के बाद मंदी और मंदी के बाद तेजी आती रहती है, व्यवसाय-चक्र कहते हैं । “व्यवसाय-चक्र में एक काल अच्छे व्यवसाय का होता है । इस काल में कीमते बढ़ती हैं और बेकारी की औमत्त कम होती है । उसके बाद घरे व्यवसाय का समय आता है, जिसमें कीमते गिरती हैं और बेकारी की औमत्त बढ़ती है ।” व्यवसाय-चक्र में दो प्रवृत्तियाँ प्रधान रूप से देखने में आती हैं । एक तो उत्पादन कार्यों में परिवर्तन होता है और उसका ज्ञान बेकारी को सत्ता द्वारा होता है । दूसरे मूल्य सतह में परिवर्तन होने हैं । जब व्यवसाय-चक्र में तेजी की प्रवृत्ति होती है, तब उत्पादन कार्यों का विस्तार बढ़ता है बेकारी घटती है और कीमते बढ़ती हैं । परन्तु जब मंदी की प्रवृत्ति होती है, तब उत्पादन कार्यों में घटती होती है, बेकारी बढ़ती है और कीमते गिरती हैं । इन चक्रों के परिणामस्वरूप दो पहलू होते हैं, एक उन्नति का और दूसरा अवनति का । उन्नति और अवनति के पहलुओं के बीच में कभी-कभी एक तीसरा पहलू भी होता है और इसे मकट का पहलू कहते हैं ।

इन परिवर्तनों को ‘चक्र’ इसलिए कहते हैं, “क्योंकि एक दिशा में अत्यधिक गति होने से न केवल उसकी प्रतिक्रिया होती है, बल्कि विरुद्ध दिशा में भी उतनी ही अधिक उत्तेजनापूर्ण गति होती है ।”^१ धड़ी के पेन्डुलम की तरह जब एक दिशा में गति होती है, तो अपने आप विरुद्ध दिशा में गति होती है । तेजी के काल में आनेवाली मंदी के काल के बीज छिपे रहते हैं । फिर इन चक्रों की गति में एक निश्चित काल का ज्ञान होता है । चक्र के विभिन्न पहलू एक प्रकार के कुछ निश्चित कालों में बटे रहते हैं । पहले कहा जाना था कि एक चक्र का कार्य-काल प्रायः दस या ग्यारह वर्षों का होता था । परन्तु वास्तव में कार्य-काल नियमित नहीं होता ।

व्यवसाय-चक्र की कुछ प्रधान विशेषताएँ ध्यान में रखने योग्य होती हैं । पहली

१ Hawtrey. Trade and Credit, 83.

२ Keynes, Treatise on Money. Vol. 1, p. 278.

विशेषता यह है कि व्यवसाय-चक्र व्यापक अथवा समन्वयात्मक (synchronic) होता है। अर्थात् तेजी और मदी की गतियाँ एक ही समय चक्र की विशेषताएँ सब उद्योगों में प्रकट होने की प्रवृत्तियाँ दिखलाती हैं। जब किसी एक उद्योग का व्यवसाय अच्छा चलता है, तब उस उद्योग में अन्य उद्योगों को कच्चे माल की मशीनें इत्यादि की माँग मिलती है। उस उद्योग में अधिक मजदूरों को काम मिलता है और मजदूरों की कुल आय में वृद्धि होती है। इन अधिक माँगों और अधिक आयों में अन्य व्यवसायों में तेजी आती है। इसी प्रकार जब एक उद्योग में मदी आती है तो वह अन्य उद्योगों में भी फैलती है। किसी देश के उद्योगों और व्यवसायों में इस प्रकार का घना सम्बन्ध रहता है कि एक उद्योग में तेजी अथवा मदी की लहर उठने में अन्य उद्योगों में भी उसी प्रकार की लहरें उठती हैं। दूसरी विशेषता यह है कि इन चक्रों की गतियाँ व्यापकता में अन्तर्राष्ट्रीय होती हैं। अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय और विदेशी विनिमय की प्रणालियों के द्वारा विभिन्न देशों के व्यवसाय एक दूसरे में इस तरह गूँथे हुए हैं कि एक देश में उत्पत्ति होने से उसका अच्छा प्रभाव दूसरे देशों पर भी पड़ेगा। अर्थात् वे भी उस उत्पत्ति के किसी न किसी रूप में भागी होंगे। तीसरी विशेषता यह है कि यद्यपि तेजी और मदी के समयों का प्रभाव प्रत्येक उद्योग पर पड़ता है तथापि सब उद्योगों पर एक बराबर मात्रा में नहीं पड़ता। यह बात प्रायः सभी जानते हैं कि निर्माण कार्य सम्बन्धी उद्योगों में, जैसे कि जहाजगरी, इञ्जीनियरिंग, तथा उत्पादक वस्तुएँ बनानेवाले अन्य उद्योगों में, सबसे अधिक परिवर्तन होते हैं। तेजी के समय में देश के साधनों का अधिकांश भाग उत्पादक वस्तुओं के बनाने में लगा रहता है। परन्तु मदी के समय में कम भाग लगा रहता है। उत्पादक वस्तुएँ बनानेवाले उद्योगों में उपभोग की वस्तुएँ बनानेवाले धंधों की अपेक्षा बड़ी अधिक परिवर्तन होते हैं। अन्तिम विशेषता यह है कि इन चक्रों की गति लहरों के समान होती है। और विभिन्न चक्र प्रायः एक दूसरे के समान होते हैं। “अभी तक जितने व्यवसाय-चक्रों का विवरण प्राप्त है, उनको मिलाकर नमूना के तौर पर यदि एक चक्र तैयार किया जावे, तो उसमें और किसी एक चक्र में बहुत अधिक अन्तर न पाया जावेगा। परन्तु साथ ही नमूना का यह चक्र किसी एक चक्र की ठीक नकल भी नहीं होगा। उनकी समानता दूर की और मोटी समानता होती है। जितने चक्रों का विवरण प्राप्त है, वे सब एक ही कुटुम्ब के सदस्य हैं। परन्तु उनमें जुड़वे वच्चे एक भी नहीं हैं।”

व्यवसाय-चक्रों के कारण (Causes of Trade Cycle)—व्यवसाय-चक्रों की उत्पत्ति के कई कारण बताये जाते हैं। इस पुस्तक में उन सबका विवरण देना कठिन है। यहाँ हम केवल प्रथम सिद्धान्तों का विवेचन करेंगे। परन्तु इस विवेचन के पढ़ते

मदी के कारणों के सम्बन्ध में कुछ गलत विचारों या भ्रमों का दूर करना आवश्यक है।

कहा जाना है कि वस्तुओं के अत्यधिक उत्पादन में व्यावसायिक मदी होती है। परन्तु यदि इन कथन का अर्थ यह है कि मनुष्य जितनी वस्तुओं के उपभोग की इच्छा रखता है उसमें अधिक उत्पन्न करना है, तो यह बात असम्भव है। इसका अर्थ यह होगा कि मनुष्य की सब इच्छाएँ पूर्ण हो चुकी हैं। प्रत्येक व्यक्ति के पास उतनी वस्तुएँ हैं, जितना वह उपभोग करना चाहता है। परन्तु आधुनिक समाज में इन बातों का अस्तित्व नहीं पाया जाता। मनुष्य मात्र की कुल आवश्यकताओं का अन्त नहीं है। अत्यधिक उत्पादन केवल इस अर्थ में सम्भव है कि वस्तुओं की बिक्री लाभ पर सम्भव नहीं है।

यह दार्ष्टिक्य सम्भव है। मांग का गलत अंदाज लगाने के कारण कुछ उद्योगों में जितनी वस्तुएँ लाभ पर बिक सकती हैं, उन्हीं अधिक वस्तुओं का उत्पादन हो सकता है।

कुछ विशेष उद्योगों में अग्रेज में अत्यधिक उत्पादन हो क्या अत्यधिक उत्पादन सकता है। तब ये उद्योग मशीनों, कच्चे सामानों इत्यादि व्यापक रूप से हो सकता है की मांग कर देने हैं और मजदूर बेकार हो जाते हैं। उनकी आय कम हो जाती है और वे अन्य वस्तुएँ कम मात्रा में खरीदते हैं।

फल यह होता है कि अन्य उद्योगों में भी मदी आ जाती है। परन्तु यह अधिक समय तक नहीं चल सकता। उन उद्योगों से पूँजी और थम अन्य उद्योगों में जाने लगते हैं और धीरे-धीरे परन्तु निश्चित रूप में अत्यधिक उत्पादन की स्थिति सामान्य हो जायगी। इस-लिसे व्यापक रूप में अत्यधिक उत्पादन की स्थिति असम्भव है। फिर अत्यधिक उत्पादन व्यावसायिक मदी का चिह्न या सूचक है, वह उसका कारण नहीं हो सकता। मदी को हम यह कह कर नहीं समझा सकते कि जब वस्तुएँ बहुत बड़ी मात्रा में जमा हो जाती हैं और उनकी बिक्री नहीं होती, तब व्यावसायिक मदी होती है।

जलवायु सम्बन्धी सिद्धान्त (Climatic Theories)—हरशेल के मुताबिक के आचार्य जेक्स इस नतीजे पर पहुँचा कि व्यवसाय-चक्र का कारण सूर्य के धब्बे (Sun spots) थे। प्रति १०-४५ वर्ष के बाद अर्थात् एक नियमित चक्र में सूर्य में धब्बे प्रकट होते हैं और जेक्स ने हिमाव लगाया कि एक व्यवसाय का औसत कार्य-काल भी १०-४६ वर्ष होता है। जब सूर्य में धब्बे प्रकट होते हैं, तब उसमें पृथ्वी को कम गरमी प्राप्त होती है, जिसमें फसलें अच्छी नहीं होती। गुरी फसलों के कारण किसानों की खरीदने की शक्ति कम हो जाती है और वे कम माल खरीदते हैं। इस कारण व्यवसाय में मदी आती है। एच० एल० मूर और सर विलियम बीवरिज भी इस सिद्धान्त को कुछ न्यून रूप में स्वीकार करते हैं।

इस बात को कोई इनकार नहीं करेगा कि कृषि का प्रभाव व्यवसाय पर पड़ता है। परन्तु व्यवसाय-चक्रों का जलवायु-चक्रों से सम्बन्ध स्वीकार करना कठिन है। हा, जलवायु सम्बन्धी प्रभाव उन कई बातों में से एक हो सकते हैं, जिनका प्रभाव कभी-कभी व्यव-

साय चक्र पर पड़ता है। परन्तु व्यवसाय-चक्र के मध्य पहलुओं के लिये वे जिम्मेदार नहीं हो सकते। उदाहरण के लिये उनमें यह पता नहीं चल सकता कि व्यावसायिक तर्जी के समय में उत्पादक वस्तुओं का उत्पादन क्या बढ़ जाता है और मंदी के समय में उन वस्तुओं का उत्पादन क्या घट जाता है।

अत्यधिक वचन अथवा कम उपभोग सम्बन्धी सिद्धान्त (Theories of Over-saving or Under Consumption) - मात्सु की विचारधारा के आधार पर हाउमन इस सिद्धान्त पर पड़ता कि अत्यधिक वचन करने के कारण व्यावसायिक मंदी होती है। वनमान ममाज में आय में अत्यधिक अन्तर होता है और कुल सम्पत्ति का काफी बड़ा भाग एक छोट म वर्ग के हाथ में है। जब व्यवसाय की तेजी रहती है, तब इस वर्ग की आय में वृद्धि होती है और उसका अधिकांश वचन कर लिया जाता है। धनी व्यवसायी अपनी वचन को पूँजी उत्पादक व्यवसायों में लगाने जाते हैं और अधिक मजान औजार इत्यादि का उत्पादन करने हैं। तब उपभोग की वस्तुएँ खरीदने की शक्ति में कमी पड़ जाती है। हम जानते हैं कि मजदूरी हमेशा कीमतों से पाछ रहती है और इसी से ऊपर का वचन मिट हो जाता है। इस प्रकार खरीदने की शक्ति का कम हो जाता है, परन्तु नई मशीना और औजारों इत्यादि के उत्पादन काम में लग जान में वस्तुओं की पूर्ति बढ़ जाती है। फल यह होता है कि बाजार वस्तुओं से भर जाता है और उन्हें लाभ पर वचता सम्भव नहीं होता। तब व्यावसायिक मंदी का समय शुरू होता है। वस्तुएँ खरीदने के लिये काफी पैसा नहीं रहता, क्योंकि आय का अधिकतर भाग उपभोग से थोचकर वचन कर लिया जाता है। खर्च की कमी और अत्यधिक वचन के कारण इस प्रकार व्यावसायिक मंदी होती है। इस सिद्धान्त को थोड़े स भिन्न रूप में फास्टर, कैचिंग और मेजर इंगल्म भी स्वीकार करते हैं।

इस सिद्धान्त के द्वारा हम व्यवसाय-चक्रों को नहीं, बल्कि व्यावसायिक मंदी को समझने हैं और व्यावसायिक मंदी की विवेचना के रूप में भी इसमें कई दोष हैं। कोई कारण नहीं है कि व्यवसायी वर्ग लगातार वचन करता रहेगा। यह वर्ग अपने शौक और आराम पर खर्च बड़ा सकता है। फिर यह सिद्धान्त मान लेता है कि जो धन वचन किया जायगा उसका उपयोग पूँजी के रूप में उत्पादन कार्यों में होगा। परन्तु हमेशा ऐसा नहीं होता। इस सिद्धान्त के अनुसार मंदी इसलिये आती है कि जितनी वस्तुएँ बिक सकती हैं, उनमें अधिक का उत्पादन हो जाता है। इसलिये हम यह सोच सकते हैं कि मंदी का पहला चिह्न उपभोग की वस्तुओं के मूल्य-मन्द में गिरावट होगी। परन्तु वास्तव में मंदी के प्रथम चरण में उत्पादक वस्तुओं के मूल्यों में गिरावट होती है और उपभोग की वस्तुओं के मूल्य मन्द में प्रायः सबसे अन्त में गिरावट होती है।

व्यवसाय-चक्र का मुद्रा सिद्धान्त (Monetary Theory of Trade Cycle) - इस मत का सबसे बड़ा समर्थक हाटरे हैं और उनके मतानुसार व्यवसाय-चक्र

“केवल मुद्रा सम्बन्धी परिवर्तनों के कारण होता है।” आधुनिक मुद्रा प्रशासिका में यह भ्रम फैलाने करने का सबसे बड़ा तरीका बैंक की मांग मुद्रा सम्बन्धी कारणों से होती है। परन्तु मांग स्वयं बहुत अस्थिर होती है। अधिक व्यवसाय-चक्र होता है मांग उत्पन्न करना पूरी बैंक व्यवस्था के ऊपर निर्भर होता है। यह काम जिस बटु की दर कम करके अथवा अधिक ऋण-यत्न करीब करके कर सकते हैं। जब बैंक मांग का विस्तार करते हैं तब व्यवसाय चक्र में गती जाती है। व्यवसायी इस अनिश्चित मांग को बैंक से ऋण रूप में लेते हैं और इस मजदूरी, व्याज उगाने इत्यादि देने में लगे रहते हैं। हाटर के मतानुसार व्याज की दर में परिवर्तन का प्रभाव व्यवसायियों के कारणों पर बहुत बड़ा पड़ता है। य व्यवसायी ऋण लेकर बहुत बड़ी मात्रा में सामान खरीदते और बचते हैं तथा व्याज की दर में घाटी-सी भी घटी बड़ी होने से व्यवसायी बैंक के ऋण की मात्रा घटा अथवा बढ़ा देंगे और उम्मी के अनुसार अधिक अथवा कम मांग करेंगे। इस प्रकार जब व्याज की दर कम होती है तब व्यवसायी ऋण अधिक लेते हैं और मांग अधिक रखते हैं। वे उत्पादक से मांग अधिक खरीदते हैं। उत्पादक अधिक मांग उत्पादन करने की कोशिश करने हैं और इसके लिए अधिक मजदूर काम पर लगाने हैं तथा अधिक कच्चे मांग इत्यादि खरीदने हैं। देश की कुल आय में वृद्धि होती है और उपभोक्ता की आय भी बढ़ती है। इसका मतलब यह होता है कि वस्तुओं की मांग बढ़ती है। व्यवसायियों के मांग की विधी बढ़ती है। वे उत्पादक से अधिक माल की मांग करने हैं। अब उत्पादक अपना उत्पादन बढ़ाने का प्रयत्न करने हैं। मुद्रा आय और लक्ष्य बढ़ता है। कीमतें बढ़ने लगती हैं। अधिक बिजली की लागत से व्यवसायी अपने माल की मात्रा बढ़ाने हैं। तब फिर उम्मी प्रिया की पुनरावृत्ति होती है और कीमतें और के साथ बढ़ती हैं।

अब ऋण की मांग बढ़ती है। परन्तु साथ ही बैंकों के गुराँज कोप कम होने जा रहे हैं। क्योंकि देश में तब मुद्रा का प्रचलन बढ़ रहा है और स्पर्ण निर्यात की भी सम्भावना है। इसलिये व्यापार होकर बैंक का व्याज की दर बढ़ानी पड़ेगी और अधिक ऋण देने से इनकार करना पड़ेगा। इससे प्रतिक्रिया होती है और व्यवसायी उत्पादक से मांग कम कर देते हैं। उत्पादक अपना काम कम कर देते हैं और बेकारी शुरू हो जाती है। इस मही के समय में व्यवसायियों को ऋण की आवश्यकता कम रहती है और बैंकों में जमा और गुराँज कोप फिर बढ़ने लगते हैं, जिससे व्यापार होकर अन्त में बैंक फिर से व्याज की दर घटा देते हैं। चक्र फिर से शुरू हो जाता है। इस चक्र से उचने का उपाय यह है कि बैंकों को अपने ऋणों की मात्रा का नियंत्रण इस प्रकार करना चाहिये कि कीमतें स्थिर रहेंगी।

इसमें मन्देह नहीं कि मांग अथवा ऋण के विस्तार के कारण कभी-कभी व्यवसाय का विस्तार होता है। व्यवसाय में तेजी होने की एक शर्त यह भी है कि ऋण का विस्तार

होना चाहिये। परन्तु ऋण का विस्तार व्यावसायिक तेजी का कारण नहीं होता। व्यवसाय-चक्रों के प्रधान कारण मुद्रा में सम्बन्ध नहीं रखते। मुद्रा सम्बन्धी प्रभाव तेजी का सम्भव बनाने हैं और व्यवसाय-चक्रों के परिवर्तनों की परिधि को घटाने बढ़ाने हैं। इस मिथ्यात्व के अनुसार यदि कीमतें मजबूत रहे तो व्यवसाय-चक्र बन्द हो जावेंगे। इस मिथ्यात्व के प्रतिपादक इस बात में इनकार नहीं करते कि व्यवसाय का विस्तार अथवा सकुचन एसे कारणों में भी हो सकता है जिनका सम्बन्ध मुद्रा में नहीं है। परन्तु यदि केवल ऋणों की मात्रा का उपयोग नियन्त्रण और परिचालन करते हैं, अर्थात् व्यवसाय में मदी के लक्षण दिखते हैं तब ऋणों का विस्तार करें और जब व्यवसाय का विस्तार हो, तब ऋणों का सकुचन करें तो घटी-बढ़ी अथवा तेजी-मदी सम्बन्धी परिवर्तन अगम्भव हो जावेंगे। यह बात अवश्य सत्य है कि व्यवसाय-चक्र रुपये का नाच है और उस चक्र में कीमतों तथा ऋणों में घटी-बढ़ी अवश्य होती है। यह उभी प्रकार होता है, जिस प्रकार वर्षा पहाड़ों की चढ़ाई में वर्ष काटने की कुल्हाड़ी और पहाड़ की चढ़ाई में पूर्ण सम्बन्ध होता है। बिना कुल्हाड़ी खरीदे प्रायः कोई भी व्यक्ति पहाड़ पर नहीं चढ़ता। .. परन्तु इसका अर्थ यह नहीं है कि यदि कानून द्वारा वर्ष काटने की कुल्हाड़ी खरीदना मना कर दिया जावे तो लोग वर्ष के पहाड़ों पर चढ़ना बन्द कर देंगे।" इसलिये कीमतों का मजबूत रखकर हम इन घटी-बढ़ी के परिवर्तनों को नहीं हटा सकते। इसलिये यद्यपि व्यवसाय-चक्र मुद्रा का आवरण नियंत्रण रहता है, परन्तु वास्तव में केवल मुद्रा सम्बन्धी कारणों में नहीं होता।

मनोवैज्ञानिक सिद्धान्त (Psychological Theory)—इस सिद्धान्त के अनुसार व्यवसाय में विश्वास घटने बढ़ने में व्यवसाय-चक्र उत्पन्न होते हैं। इस सिद्धान्त के समर्थक फिर मानते जाते हैं कि जब व्यवसाय तेजी पर होता है, तो लोग अच्छे लाभ की आशा करने लगते हैं और भविष्य के बारे में ऊँची-ऊँची आशाएँ लगा लेते हैं। जब व्यवसायियों के एक वर्ग में विश्वास उत्पन्न होता है, तो वह अन्य वर्गों में फैलता है, क्योंकि उत्पाद और निर्यात मात्रात्मक रूप में फैलते हैं। इसलिये आशा और निराशा के भावों का प्रभाव दूसरे लोगों पर भी पड़ता है। इस आशापूर्ण विश्वास में गलतियाँ होती हैं और लाभ पर जिनकी धिन्नी हो सकती है, उसमें कहीं अधिक उत्पादन हो जाता है। जब यह किया काफी हद तक हो जाती है, तब व्यवसायियों को हानि होने लगती है। वे व्यवसाय के भविष्य के बारे में निराशा होने लगते हैं और उत्पादन-व्यापक कम कर देते हैं। इस प्रकार व्यवसायी लोग आशा और निराशा की गलतियों के बीच में भटकते रहते हैं और उनके कार्यों में लहरो की तरह क्रियाएँ होती रहती हैं। इस सिद्धान्त के समर्थक इस बात में इनकार नहीं करते कि फसल की दशा इत्यादि बातों का भी प्रभाव काम

पूजा लगान की प्रवृत्ति जागत कर सकती है। उत्पादक वस्तुओं के उत्पादन में जैसे जैसे साधना का अधिकाधिक उपयोग किया जाता है (यह मानकर कि मदा व तह म कुछ साधन बकार रहने ह) वम-वमे बाकारी भी बढ़ती है। अर्थात् अधिक लोगो को काम मिलता है। जब साधनों का अधिक मात्रा में उपयोग किया जायगा तो मुद्रा आय भी बढ़गी। इस प्रकार उत्पादक वस्तुओं के उत्पादन में वृद्धि होन में व्यवसाय में तेजी आती है और यह तेजा नव तक बनी रहती है जब तक उत्पादक वस्तुओं का उत्पादन होता रहता है। परन्तु कभी न कभी नयी उत्पादक वस्तुओं के उत्पादन का क्षेत्र कम होन लगता है क्योंकि लाभ पर पूजा लगान व नय-नय जगिया की खोज और उपयोग होता रहता है जिनमें लाभ की गुजादग अधिक होती है। इसलिय नई उत्पादक वस्तुओं पर भविष्य में होनवाग लाभ की दर में कमी होन की प्रवृत्ति अवश्य छिपी रहती है। फिर उत्पादक वस्तुओं के उत्पादन की मात्रा का विस्तार होन में उनके लागन खच में भी वृद्धि होती है क्योंकि मजदूरी की दर साधनों की कीमतें इत्यादि बढ़ती है। इन दोनों बातों के मिश्रित प्रभाव के कारण पूजा की सीमान्त योग्यता समाप्त हो जाती है। यदि व्याज की दर नहा घटती अथवा अपर्याप्त रूप में घटती है तो उसके परस्वरूप व्यवसाय अथवा उत्पादन में लगनवाली पूजा अवश्य घटगी। व्याज की दर में आनुपातिक कमी की सम्भावना नहा रहती। दूसरी तरफ चूकि आय वृद्धि और व्यवसाय वृद्धि के कारण लोगो की मुद्रा की माग बढ़ती जाती है। इसलिय वका के लिय मुद्रा सम्बन्धी माग पूरी करना अधिकाधिक कठिन हो जाता है। तब व्याज की दर में वृद्धि होन लगती है। इस प्रकार व्यवसाय और उत्पादन में लगनवाला पूजा में कमी होन लगती है। इस पूजा में ह्याम हान में लागा की आय कम होन लगती है और काम पर लग हुए लोगो की मस्या अर्थात् बाकारी भी कम होन लगती है तथा आर्थिक व्यवस्था फिर से मदी के पदा में पम जाती है।

इसके सिवा कीमतें मतानुसार उन्नतिशील आर्थिक व्यवस्था में माग की कमी अथवा मदी की ओर जान की एक सन्नामक प्रवृत्ति होती है। कोई समाज जैम जमे अधिक धनी होता जाता है वम-वैसे उसकी उपभोग वग्न की प्रवृत्ति कम होती जाता है। दूसरी तरफ उत्पादक वस्तुओं की प्रचुरता के कारण नई पूजा लगान के मौके कम आकषक होते जात है। इस प्रकार पूजा की सीमान्त योग्यता में दोनों तरफ में ह्याम होता देखकर उत्पादन कार्यों में नई पूजा का लगना बंद हो सकता है और इसी में मदी के सब लक्षण प्रकट होन लगते हैं।

प्रोफसर ए० एच० हेनसन का मत है कि पश्चिमी दुनिया के सामान उत्पादन कार्यों में पूजा लगान के मौके कम हो रहे हैं। उसके मत में इसके दो मुख्य कारण हैं। एक तो जनसंख्या वृद्धि की दर में ह्याम हो रहा है और दूसरे ऐसे कई आविष्कारों की सम्भावना नहीं है जिनके फलभूत होन में पूजा की बड़ी मात्रा की आवश्यकता पड़े। फल

यह दृष्टा है कि हमारे सामने केवल व्यवसाय चक्र की ही समस्या नहीं है बल्कि एक दीर्घकालीन स्थिर परिस्थिति (secular stagnation) का सामना करना पड़ रहा है जिसमें व्यावसायिक नेजी आरम्भ होते ही दशक मर्यु को प्राप्त हो जाती है और मंदी पर मंदी बढ़ती जाती है जिसका परिणाम बकारी की एक ठोस और अव्यक्त गार गरावर देवत में आती है ।'

तत्पय (Conclusion)—अथशास्त्र के ज्ञान की हमारी जो वर्तमान अवस्था है उसमें व्यवसाय चक्र के मंत्र कारणा का पूर्णरूप में समझना सम्भव नहीं है । इस सम्बन्ध में जो माहिर्य प्राप्त है वह बहुत विवादपूर्ण है और साथ ही निम्नतर बढ़ रहा है । परन्तु अथशास्त्रियों में जितना मतभेद पहले पहल दिखता है वास्तव में उतना है नहीं । व्यवसाय-चक्र किसी एक कारण से नहीं होता बल्कि कई कारणों के परिणामस्वरूप होता है । इन कारणों में कभी एक प्रधान हो जाता है और कभी दूसरा या तीसरा ।

उपाय (Remedies)—व्यवसाय चक्र के कुपरिणाम इनमें भयंकर होत हैं विशेषकर बकारी की मात्रा के सम्बन्ध में । आज हमारे सामने सबसे बड़ी समस्या व्यवसाय चक्र के परिवर्तनों के कुपरिणामों का दूर करना है । परन्तु

मुद्रा सम्बन्धी उपाय दुर्भाग्य में अभी तक अथशास्त्र के विद्वानों में इस सम्बन्ध में सही नीति पर मतभेद नहीं है । इस सम्बन्ध में जो उपाय वतलाय गये हैं वे तत्सम्बन्धी छानबीन पर ही निर्भर हैं । जो अथशास्त्री चक्र के कारण मुद्रा-सम्बन्धी वतलाते हैं उनका विश्वास है कि मुद्रा की पूर्ति पर नियन्त्रण रखने से य कुपरिणाम दूर हो सकते हैं । उनका मत है कि बैंक अपनी दर को नियंत्रित करके और उसका उपयुक्त परिचालन करके अथवा गुले बाजार की नीति ग्रहण करके व्यवसाय चक्र के परिवर्तनों के घटे को बहुत कम कर सकते हैं । जब व्यवसाय के बहुत अधिक विस्तृत होने के लक्षण दिखते हैं तब केंद्रीय बैंक को तुरन्त कुर्जी धुमानी चाहिये और वह दर बढ़ा देना चाहिये तथा बाजार में ऋण-पत्र बचना चाहिये । इसी प्रकार जब मंदी के लक्षण प्रकट होत लगे तब वह दर कम करके ऋण-पत्रों की खरीद करके तथा इसा प्रकार के अन्य उपायों द्वारा परिस्थिति को काबू में रखा जा सकता है । इस प्रकार यदि केंद्रीय बैंक कान्ति चाहती और दूरदर्शी है तो वह व्यवसाय-चक्र के लहरों के समान गति को काबू में रख सकता है और उसके कुपरिणामों को टाल सकता है ।

जा लाग उपभोग की कमी के सिद्धान्त के समर्थक हैं वह वह-दर के नियन्त्रण और परिचालन तथा खुले बाजार की नीति में मतभेद नहीं हैं । उनका मत है कि उपभोग कम करने की प्रवृत्ति रोक कर अधिक उपभोग करने की प्रवृत्ति को प्रोत्साहन देना चाहिये । क्योंकि व्यावसायिक मंदी की तह में उपभोग कम करने की प्रवृत्ति रहती है ।

कर प्रणाली इस प्रकार की होनी चाहिये, जिससे आय-वितरण में अधिक असमानता न हो, आय में अधिक समानता होना चाहिये, जिससे आय में अधिक समानता अत्यधिक वचत करने की प्रवृत्ति का मूल कारण हट जावे।

हावमन का मत है कि तेजी के समय में मजदूरी भी बढ़ाई जानी चाहिये। मजदूरी बढ़ाने और लाभ घटाने से उपभोग बढ़ेगा और वचत की दर कम होगी। लाभ घटाने से व्यवसायी उधार लेने के लिये उत्सुक नहीं होंगे और साहूकार ऋण देने के लिये उत्सुक न होंगे। इसलिये ऋण की उत्पत्ति कम होगी। उसी दर में कौमर्ते भी बढ़ेगी।

जिन अर्थशास्त्रियों का मत है कि व्यवसाय-चक्र उत्पादक वस्तुओं की मात्राओं में परिवर्तनों के कारण होते हैं, उनका कहना है कि तेजी के समय में उत्पादन में पूँजी कम और मदी के समय में अधिक लगानी चाहिये। उनके

चक्र विरोधी आयात विचार में इन कुपरिणामों से बचने के लिये केवल मुद्रा-निर्यात कर नीति सम्बन्धी उपाय ही अनुकूल परिस्थिति या उत्पन्न कर सकते हैं। परन्तु उनसे व्यवसाय-चक्र समाप्त नहीं हो सकते।

सबसे अच्छा उपाय यह है कि सरकार व्यवसाय-चक्र विरोधी आयात-निर्यात कर नीति ग्रहण करे और उसका उपयोग कई दिशाओं में करे। सरकार को अपने सार्वजनिक निर्माण कार्यों की योजना इस प्रकार बनानी चाहिये कि मदी के समय में अधिक खर्च हो और तेजी के समय में कम। उदाहरण के लिये मदी के समय में अधिक पोस्ट आफिश खोलना चाहिये, अधिक सड़कें, रेलें तथा नहरें बनानी चाहिये। इससे बेकारी में कमी होगी, आयों में वृद्धि होगी और उपभोग बढ़ेगा। मदी के समय में करों में कमी करना चाहिये, विशेषकर व्यवसायजनित लाभ पर लगनेवाले करों में। इससे लोग पूँजी लगाने के लिये उत्साहित होंगे। मदी के समय में सरकारी बजट ऋणात्मक अर्थात् कमी वाली होनी चाहिये और उनकी पूर्ति ऋणों से करना चाहिये।

तेजी के समय में सार्वजनिक निर्माण कार्य कम कर देना चाहिये, व्यवसायजनित लाभ पर ऊँचे कर लगाना चाहिये, जिससे लोग व्यवसाय में पूँजी कम लगावें और सरकारी बजट धनात्मक होना चाहिये अर्थात् खर्च से आय अधिक हो। इस अधिक आय को पुरानी कमी मिटाने में खर्च करना चाहिये। ये तथा कुछ अन्य बातें मदी के समय में ग्रहण करने की मलाह दी गई है, जिससे उपभोग को प्रोत्साहन मिले और लोग व्यवसाय में पूँजी लगावें। इससे व्यवसाय-चक्र नहीं होवेगा।

तैतालीसवां अध्याय

बेकारी और पूर्ण वाकारी

(Unemployment and Full Employment)

जिन उद्योग प्रधान देश हैं उनकी बड़ी-बड़ी समस्याओं में से एक महत्वपूर्ण समस्या जनता में होनेवाली बेकारी की समस्या है। इन सब देशों में श्रम की पूर्ति का निश्चय थोड़े से समय में होता है। परन्तु उपभोग की पसन्दगियों में परिवर्तन होने रहने के कारण श्रम की माग में भी परिवर्तन होते रहते हैं। इसलिये श्रम की माग और पूर्ति में असा-मञ्जस्य अवश्य होगा। इसके परिणामस्वरूप लोगों में बेकारी होती है।

सबसे पहले 'बेकारी' शब्द की परिभाषा करनी आवश्यक है। जैसा कि प्रायः समझा जाता है, बेकारी का तात्पर्य मध्यमवर्ग के उन लोगों से नहीं है जिनके पास आराम से जिन्दगी बिताने के साधन होते हैं। बेकारी का तात्पर्य केवल मजदूर पेशा लोगों से है। यह सम्भव है कि मजदूरों करनेवाले लोग आलस और कामचोरी के कारण बेकार रह सकते हैं। परन्तु ऐसे मजदूरों को हम बेकार नहीं समझते। बेकार लोग वे होते हैं, जिन्हें मजदूरी की प्रचलित दरों पर इच्छानुसार काम नहीं मिलता।

लेवकी ने बेकारी का वर्गीकरण अलग-अलग तरह से किया है। एक तो अस्थायी बेकारी (casual unemployment) होती है। लगभग सभी उद्योगों में

काम सम्बन्धी अवस्मात् या एनाएक परिवर्तन होते रहते

बेकारी की किस्में हैं। किसी समय काम बहुत तेजी पर रहता है और बड़े हुए

काम को समय पर पूरा करने के लिये उद्योगपति बड़ी सख्या

में मजदूर चाहते हैं। किसी समय काम में मंदी रहती है और श्रमिकों की एक सख्या बेकार हो जाती है। बन्दरगाहों पर काम करनेवाले मजदूरों के सम्बन्ध में ऐसा ही होता है। इस प्रकार बेकारों की एक चलती-फिरती सख्या (floating surplus) रहती है और इसे सुरक्षित श्रम (reserve of labour) कहते हैं।

दूसरे जो मौसिमी भये रहते हैं, उनमें भी बेकारी होती है। कुछ उद्योग ऐसे होते हैं, जिनमें मजदूरों को वर्ष में केवल कुछ समय के लिये काम मिलता है। भारत में चीनी के उद्योग में ऐसा ही होता है। चीनी के कारखानों में नवम्बर से लेकर अप्रैल या मई तक काम चलता है। बाकी महीनों में मजदूर बेकार रहते हैं। हमारे देश में कृषि में लगे हुए मजदूरों का भी यही हाल है। तीसरे व्यवसाय-चक्र सम्बन्धी परिवर्तनों के कारण बेकारी हो सकती है। पानी में उठनेवाली ऊर्ध्व और नीचे तरलों की तरह व्यवसाय

में भी एक के बाद एक नेजी और मन्दी के समय आते हैं। इन व्यवसाय-चक्रों का बेकारी की मात्रा पर बहुत बड़ा प्रभाव पड़ता है। जब व्यवसाय अच्छा रहता है, तब बेकारी कम हो जाती है और जब व्यवसाय में मंदी रहती है, तब बेकारी बढ़ जाती है। चौथे, उद्योग के सगठन में हमेशा परिवर्तन होते रहते हैं और इन परिवर्तनों के कारण भी कुछ बेकारी होती रहती है। आधुनिक व्यवसाय प्रधानतः प्रगतिशील होते हैं। नये-नये आविष्कार होने रहते हैं और नई-नई मशीनों का प्रयोग होता रहता है। इसमें कुछ मजदूर कुछ समय के लिये बेकार हो जाते हैं। कभी किसी वस्तु की मांग अधिक हो जाती है तो कभी किसी वस्तु की। जिस वस्तु की मांग गिर जाती है, उसी के उद्योग में बेकारी आ जाती है। इसे 'औद्योगिक बेकारी' (technological unemployment) कहते हैं। अन्तिम, आर्थिक व्यवस्था में कुछ संघर्ष होने रहते हैं और उनके कारण भी बेकारी हो सकती है। विभिन्न मौसमों के अनुसार मांग में जो परिवर्तन होते हैं अथवा एक काम से दूसरे काम पर जाने में जो समय व्यर्थ जाता है, इत्यादि कारणों से भी बेकारी हो सकती है।

बेकारी के कारण बहुत पेचीले हैं। यहाँ हम केवल कुछ प्रधान कारणों की विवेचना कर सकते हैं। मौसमी बेकारी प्रधानतः जलवायु तथा सामाजिक कारणों में होती है।

कारण

जलवायु अथवा अन्य प्राकृतिक कारणों में विभिन्न महीनों में श्रम की मांग में परिवर्तन होते रहते हैं। औद्योगिक बेकारी पुराने व्यवसायों के गिरने और उनकी जगह नये व्यवसायों के उत्पन्न होने में होती है। जैसे कि आजकल धोडागाड़ी का स्थान मोटरकार में ले लिया है। औद्योगिक अर्थात् पैदा सम्बन्धी बेकारी मशीन के उपयोग के कारण भी हो सकती है, क्योंकि जादूमियों का काम मशीन द्वारा होने लगता है। कताई और गुताई का काम अब मशीनों द्वारा होता है। इस प्रकार की बेकारी तब भी हो सकती है, जब उद्योग में युक्तिमय पुनर्गठन (rationalisation) इत्यादि की योजनाएँ ग्रहण की जायें। परन्तु यदि श्रम में अधिक गतिशीलता या भ्रमणशीलता हो तो इस प्रकार की बेकारी के बालों की अधि कम की जा सकती है। परन्तु दुर्भाग्य से बहुधा बहुत से धंधों में श्रम की भ्रमणशीलता नहीं पाई जाती। भ्रमणशीलता की कमी बहुधा बेकारी का कारण बन जाती है। जिन कारणों से बार-बार व्यवसाय-चक्र होने हैं, उन्हीं कारणों से चक्रों के अनुसार बेकारी भी होती है। पुराने अर्थशास्त्रियों का मत

अनिच्छित

बेकारी

था कि बेकारी का एक कारण यह भी था कि मजदूरों की मुद्रा मजह या दर ट्रेड यूनियनों के दबाव या प्रभाव में अस्वाभाविक ऊँची मति पर रखी जा रही थी। यदि गिरती हुई कीमतों के बावजूद मजदूरों की दर ऊँची और अपरिवर्तनीय रखी जाये तो कुछ बेकारी अवश्य होगी, क्योंकि इस ऊँची दर पर उद्योगपति श्रम की

तथा अन्य कार्यों पर (capital expenditure) सरकार को अधिक व्यय करना चाहिये, जिससे श्रम की सामूहिक मांग बड़े । जब बेकारी बहुत अधिक फैली हुई हो, तब सरकार को बड़े पैमाने पर निर्माण कार्य करना चाहिये, अर्थात् सड़कें, नहरें, रेलें, पार्क इत्यादि बनवाने चाहिये, पोस्ट आफिस खोलना चाहिये तथा इसी प्रकार के अन्य कार्य करने चाहिये । इससे बेकारी की मात्रा में काफी कमी होगी ।

परन्तु ये सब काम करने पर भी कुछ आदमी बेकार अवश्य रहेंगे । प्रत्येक प्रगतिशील देश की सरकार इन बेकारों की सहायता बेकारी बीमा (unemployment insurance) की योजनाओं के द्वारा करती है । एक केन्द्रीय बेकारी कोष (central unemployment fund) स्थापित किया

बेकारी बीमा जाना है । इस कोष में मजदूर, उद्योगपति तथा सरकार तीनों एक निश्चित अनुपात में आर्थिक सहायता नियमित रूप से देने हैं । जब मजदूर काम पर लगे रहते हैं, तब इस कोष में चन्दा देने हैं और जब बेकार हो जाते हैं, तब इससे आर्थिक सहायता (doles) प्राप्त करते हैं ।

पूर्ण बाकारी (Full Employment)—बेकारी के अभिशाप के दो पहलू होते हैं—सामाजिक और आर्थिक । इसलिये जितने प्रगतिशील देश हैं, वे सब सामूहिक बेकारी दूर करना अपना कर्तव्य समझते हैं । इसलिये इधर

पूर्ण बाकारी का अर्थ कुछ दिनों से आर्थिक नीति का उद्देश्य पूर्ण बाकारी बनाये रखना माना जाता है । ध्यान रहे कि 'पूर्ण बाकारी' का अर्थ वैसा नहीं है जैसा कि उसके शब्दों से प्रकट होता है । इसका अर्थ ऐसी परिस्थिति है, जिसमें अनिच्छित बेकारी इतनी कम रहती है कि वह कोई बड़ी सामाजिक समस्या का रूप धारण नहीं करती । यह स्वाभाविक है कि एक निश्चित अथवा दिये हुए समय में कुछ लोग बेकार अवश्य रहेंगे—ऐसे लोग जो एक काम छोड़कर दूसरे काम पर जा रहे हैं । अथवा जो किसी अन्य उद्योग या शिल्प में शिक्षा पाने की प्रतीक्षा में हैं । अधिकतर, लेखक पूर्ण बाकारी का जो अर्थ लगाते हैं, उसमें यह न्यूनतम 'आशिक या सघर्षक बेकारी' स्वीकृत की जाती है । पूर्ण बेकारी की शर्त केवल यह है कि जो लोग किसी एक समय बेकार हो जावें, उन्हें बिना विलम्ब, उचित दर पर अपनी शक्ति के अनुसार नया काम मिल जाना चाहिये ।

पुराने अंग्रेज अर्थशास्त्रियों के मतानुसार स्वतन्त्र प्रतियोगिता पूर्ण सामाजिक व्यवस्था में बड़े पैमाने पर बेकारी केवल अस्थायी रूप में होती है । जिस आदमी के श्रम का कुछ भी मूल्य है, उसे जल्दी अथवा देर में अपनी शक्ति और योग्यता के अनुसार काम अवश्य मिल जायगा । यदि किसी मनुष्य को काफी देर तक कोई काम न मिले तो उसका अर्थ यह होगा कि उसकी जितनी योग्यता है, वह उससे अधिक मजदूरी मांगता है । कुछ व्यवसायों अथवा क्षेत्रों में अवनति होने के कारण थोड़ी-सी सघर्षक बेकारी

और कुछ बेकारी तो अवश्य रहेगी। परन्तु प्रतियोगितापूर्ण आर्थिक व्यवस्था में काफी शीघ्र होनी है, जिसके कारण ये बेकार आदमी एक उचित समय के भीतर विभिन्न उद्योगों में काम पा सकते हैं। बहुत अधिक समय तक बेकारी केवल इस कारण रह सकती है कि मजदूर बहुत अधिक ऊँची मजदूरी मांगते हैं। मजदूरी की अत्यधिक ऊँची दर का कारण एकाधिकारी ट्रेड यूनियनों का प्रभाव भी हो सकता है। यदि इस प्रकार के एकाधिकारपूर्ण दबाव छोड़ दिये जाय तो प्रतियोगिता के कारण मजदूरी की दर नाँची या कम हो जायगी और इस कम दर पर बेकार मजदूरों को उपयुक्त काम मिल जायगे।

आधुनिक अर्थशास्त्री इस मत को स्वीकार नहीं करत। अब यह बात स्वीकार की जानी है कि मजदूरी की मुद्रा दर में कमी करने से बाकारी की मात्रा इतनी नहीं बढ़ाई जा सकती कि बेकारी बिल्कुल खत्म हो जाय। स्वर्गीय

पूर्ण बाकारी क्यों नहीं लाई कीन्स ने पुराने अर्थशास्त्रियों का खंडन बहुत तर्कपूर्ण हो पाती युक्तियाँ से किया और इस मुद्दाव रखे जिनके द्वारा पूर्ण बाकारी की स्थिति प्राप्त की जा सकती है। उनके मत में

बेकारी का कारण यह होता है कि श्रम की जितनी पूर्ति होती है उतनी माग नहीं होती। माग की मात्रा पूर्ति की मात्रा से कम रहती है। बाकारी देश के खर्च के ऊपर निर्भर होती है। पूर्ण बाकारी कुछ आय को एक निश्चित समय में उत्पादन पर खर्च करने पर निर्भर होती है। कुल आय एक निश्चित अनुपात में उपभोग की वस्तुओं और उत्पादक वस्तुओं पर खर्च की जा सकती है। यदि कुछ लोग उपभोग पर कम खर्च करने का निश्चय करते हैं, तो उपभोग पर इस कम खर्च के बदले उत्पादक वस्तुओं पर उतना ही अधिक खर्च होना चाहिये। यदि ऐसा न किया जायगा तो माग में कमी पड़ जायगी और परिणामस्वरूप श्रम की पूर्ति की जितनी मात्रा प्राप्त है, वह मात्रा उत्पादन में नहीं खप सकती। कीन्स का मत है कि सम्भव है कि एक निश्चित स्थिति के बाद उत्पादक पूँजी में आवश्यक वृद्धि न हो और यदि पूँजी और माग को प्रोत्साहन देने के लिये विशेष उपायों से काम न लिया जायगा तो देश में बेकारी स्थायीरूप से होने का डर हो सकता है।

पूर्ण बाकारी दो प्रकार से प्राप्त हो सकती है। चूँकि बेकारी माग में कमी होने के कारण होती है, इसलिए हम विभिन्न उपायों द्वारा उपभोग को प्रोत्साहन देकर बेकारी रोकने का प्रयत्न कर सकते हैं। धनी वर्गों में गरीब वर्गों की पूर्ण बाकारी के तीन उपाय अपेक्षा कम खर्च करने की प्रवृत्ति रहती है। इसलिये एक उपाय यह है कि आय का वितरण दुबारा होना चाहिये। इसका एक तरीका यह है कि धनी वर्गों पर प्रत्यक्ष करों की दर बढ़ा देनी चाहिये और निर्धन वर्गों पर अप्रत्यक्ष कर कम कर देना चाहिये। अथवा गरीबों को कौटुम्बिक भत्ता (family allowances) मिलना चाहिये। परन्तु इस उपाय में सबसे बड़ा

करना पड़ता है तो वह एक अच्छी बात है। सरकार को सब की कुल जिम्मेदारी अपने ऊपर इस प्रकार लेनी चाहिये कि पूरा वाकारी की स्थिति प्राप्त हो जावे और बनी रहे। मंदी के समय में मनुष्यजन व्रज वना में का प्रयत्न जान-बूझकर नष्ट करना चाहिये। चूंकि नगर-सरकारी पंजी के व्यवसाय में कमी आ जाता है और उपभाग पर भी इतना कम खर्च हो जाता है कि मंदी आ जाता है इसलिये इस कमी का सरकार का पूरा करना चाहिये। या तो सरकार का सावजनिक निर्माण कार्यों पर अधिक खर्च करना चाहिये (और इसमें स्थिति पर ध्यान देना चाहिये) या फिर सामान्य उपभाग का प्रोत्साहन देना चाहिये। व्रज के व्यवसाय में मंदी आने पर अधिक खर्च रह कि पूरा वाकारी की स्थिति बनी रहे। मंदी के समय में सावजनिक कामों पर खर्च कम करना चाहिये और करों का दर घटाकर जाय की मात्रा बढ़ानी चाहिये। व्रज वना में रहना चाहिये अथवा व्यवसाय का अपना आप काफी अधिक जानी चाहिये और इस अधिक आय में मंदी के समय के कष्टों का बचाना चाहिये।

इसमें संदेह नहीं कि यदि इस साहसपूर्ण नानि में काम लिया जाय और सावजनिक कामों पर सरकार खर्च तथा सामुहिक उपभोग पर सरकारी अधिक महायता काफी ऊंची सतह पर रखी जाय तो पूरा वाकारी आसानी में स्थापित की जा सकती है। परन्तु यदि थोड़ा समय में सब प्रकार मजदूरों का काम देना है तो इसमें स्थिति धर्म की पूर्ण भ्रमणशीलता आवश्यक है। परन्तु पूरा वाकारी के लिये जितनी भ्रमणशीलता आवश्यक होती है, वास्तव में धर्म में उतनी पाई नहीं जाती। इसलिये दो सहायक उपाय भी आवश्यक हो जाते हैं। पहला यह है कि सरकार का कुछ ऐसा काम करना चाहिये जिसमें धर्म की भ्रमणशीलता या गतिशीलता बढ़े। यह काम धर्म एक्सचेंज (labour exchanges) स्थापित करके मजदूरों का अन्य कामों में शिक्षा देने की सुविधाएं देकर तथा ऐसी ही अन्य उपायों द्वारा किया जा सकता है। दूसरे उद्योगों के केन्द्रीयकरण अर्थात् स्थापन पर सरकार का नियन्त्रण होना चाहिये, जिसमें किसी एक क्षेत्र में जनसंख्या अत्यधिक न हो पावे और जो कम उन्नत क्षेत्र हैं उनमें उद्योग और कारखाने स्थापित करने का प्रयत्न करना चाहिये। जैसा कि लाइ वॉवरिज न कहा है यातायात के इतने अधिक उन्नत साधनों का बोझ माल पर न डाल कर मनुष्यों पर डालना बुद्धिमानी नहीं है।

इस नीति के विराम में कई प्रकार की आपत्तियां की गई हैं। सबसे बड़ी आपत्तियां यह हैं कि इस नीति में मुद्रा स्थिति बढ़ेगी। पूर्ण वाकारी की इस स्थिति में मुद्रा मुद्रा की शक्ति बहुत अधिक बढ़ जायेगी और वे मजदूरों की मुद्रा दर इतनी अधिक बढ़ा सकते हैं कि उसका उत्पादन-शक्ति में कोई उचित अनुपात न रहेगा। अथवा पिछड़ी हुई आर्थिक व्यवस्था में जहां धर्म की राय प्राप्त माना उत्पादन के साधनों में अधिक है अतः धर्म में उत्पादन उतना नहीं बढ़ेगा,

श्रृणात्मक स्वर्च में
कठिनाइयां

जितना कि बटना चाहिये। इसका एक परिणाम यह हो सकता है कि कीमतें बराबर बढ़ती जायगी और आर्थिक व्यवस्था पर इसका परिणाम मयानक होगा। बढ़ती हुई मजदूरी की समस्या को वस्तुआ के मूल्य नियंत्रण द्वारा, अथवा रहन-सहन के खर्च का आर्थिक सहायता द्वारा दृढ़ रखकर, अथवा आर. कर में वृद्धि करके हल किया जा सकता है। पिछले हुई आर्थिक व्यवस्था में सरकार के हाथ में नियंत्रण के ये सब अस्त्रिकाएँ रखत आवश्यक हो सकती हैं, जो युद्धकाल में उसके हाथ में थे। एक आलोचना यह भी है कि गगानार ऋणान्मक व्यय खतरनाक होगा। अब व्यवसायी लोग देखेंगे कि काफी बड़ी मात्रा में सरकार ऋणान्मक व्यय करनी जा रही है, तब उन्हें भविष्य में माथ कमजोर ज्ञान का अथवा मुद्रास्फीति का अथवा बरो के भार का डर हो सकता है। ये सब चीजें उत्पत्ति की बाधक और पाँट खींचनेवाली हैं। मार्वांजनिक अर्थात् सरकारी ऋणा की मात्रा में अत्यधिक वृद्धि होने के कारण जो मुकट और खतरे उत्पन्न हो जाते हैं उनकी आर भी दृष्टागत किया गया है। फिर इस नीति के अनुसार यह आवश्यक है कि जब सरकार देखे कि जनता की पूँजी काफी मात्रा में व्यवसाय में आ रही है और अब सरकारी दखल की आवश्यकता नहीं है तब उस अपनी पूँजी लगाना बन्द कर देना चाहिये। परन्तु प्रो. माहन की आवश्यकता न रहने पर भी किसी भी प्रजातन्त्र सरकार के लिये मार्वांजनिक कार्यों पर एकाग्र पूँजी लगाना बन्द कर देना सम्भव न होगा। सरकारी खर्च का उपयोग राजनीतिक स्थितियों के रूप में भी किया जा सकता है और इस लालच का रोकना बड़ा कठिन होता है। उपयुक्त समय पर सरकारी निर्माण कार्य की रोकना बनी भारी कुशलता, ईमानदारी और साहस का काम है और ये सब बातें आसानी से नहीं मिलती।

चौवालीसवां अध्याय

मुद्रा-प्रबन्ध

(Monetary Management)

बाह्य और आन्तरिक दृढ़ता (External Vs. Internal Stability)-
युद्ध के पट्टे स्वर्णमान का ध्येय विनिमय सम्बन्धी दृढ़ता प्राप्त करना था। इसी दृष्टि में उसका नियन्त्रण और प्रबन्ध किया जाता था। विनिमय की दरें स्वर्ण (आयात-निर्यात) दरो के सर्कारण दायरे के बीच में दृढ़ रखी जाती थी और आन्तरिक कीमतों तथा लागतों के परिवर्तनों में मतवाह रूप में परिवर्तन होने दिये जाते थे। इस बात में अब सन्देह नहीं किया जाना कि विनिमय की दरों की दृढ़ता के कारण मसार को बटू

लाभ हुआ। उसमें एक देश से दूसरे देश में बड़ी मात्रा में माल भेजने में बहुत सुविधा होती थी। उसमें एक देश की पूँजी को दूसरे देश में लगाने का प्रोत्साहन मिला और इस प्रकार अन्तर्राष्ट्रीय पूँजी की मात्रा में वृद्धि हुई। परन्तु ऐसे आलोचकों की भी कमी नहीं थी, जिन्होंने विनिमय की दृढ़ दरों की उपयोगिता में सन्देह किया और उनकी आलोचना की।

इन आलोचकों का कहना है कि विनिमय की दृढ़ता का बहुत मामूली-सा अर्थ होता है। उसका अर्थ केवल विनिमय की दरों की दृढ़ता ही नहीं है, लेकिन उसका अर्थ देशी मुद्रा के विदेशी मूल्य की दृढ़ता नहीं होती। विदेशी व्यवसायी बाह्य दृढ़ता की नीति को वह विनिमय-दरों के स्वनरनाक परिवर्तनों से अवश्य के डोय बचा देती है। जेकिन जो उत्पादक निर्यात के लिये उत्पादन करता है उसकी रक्षा वह नहीं करती क्योंकि न तो वह निर्यात कीमतों की दृढ़ता का आश्वासन देती है और न वह कीमतों और लागतों के बीच दृढ़ सम्बन्ध का आश्वासन देती है। जो व्यवसायी निर्यात के लिये उत्पादन करता है उसकी लागत देश की आन्तरिक परिस्थितियों पर निर्भर करगी और अपन माल के लिये उसे जो मूल्य मिलेगा, वह गन्तार के मूल्य-सतह पर निर्भर करेगा। “विदेशी व्यवसाय का जो मिडान केवल दलाल या अद्वितीय के स्वार्थों पर ध्यान देता है, किन्तु देश के उत्पादक के स्वार्थों की रक्षा की तरफ ध्यान नहीं देता वह मिडान बहुत ही मकीण है।” फिर एक बात यह भी है कि यदि विनिमय की दर में दृढ़ता रही तो अन्य देशों में जो गड़बड़ी होगी, उसका हानिकारक प्रभाव हमारे देश की व्यवस्था पर भी पड़ेगा। यदि अमेरिका में कोई राजनैतिक गड़बड़ी होती है, तो उसका आर्थिक प्रभाव तुरन्त भारत पर पड़ता है। इसलिये अच्छा यह होगा कि हम ऐसी नीति ग्रहण करें, जिसमें देश की आन्तरिक कीमतों में दृढ़ता रहे। विनिमय की दरों की परवाह हमें नहीं करनी चाहिये।

परन्तु इस प्रकार कहने में यह समस्या और भी जटिल हो जाती है। “इन दो उपायों में से किसी एक को नितान्त आवश्यक बनाना न केवल बात को बड़ा-चढ़ाकर कहना है, बल्कि गलत कहना है।” यदि देश की आन्तरिक आर्थिक परिस्थितियों में परिवर्तन होते हैं, तो विनिमय की दरों की दृढ़ता अधिक समय तक नहीं बनी रह सकती। सन् १९३० के बाद स्वर्णमान का जो पूर्ण पतन हुआ, उसने इस बात को अच्छी तरह प्रमाणित कर दिया। इसी प्रकार यदि विनिमय की दरों में बड़े-बड़े परिवर्तन होते हैं, तो केवल आन्तरिक कीमतों की दृढ़ता प्राप्त करने में सफलता नहीं मिल सकती। जो देश विदेशी व्यवसाय और विदेशों में पूँजी लगाने में कोई भाग नहीं लेता, केवल वह एक के बिना दूसरे को प्राप्त कर सकता है। जब कोई देश अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय में एक अच्छी

मात्रा में भाग लेना है, तो विनिमयकी दर में अस्थिरता होने में उस देश में आन्तरिक मूल्य सन्तुलन में भी अस्थिरता आवेगी। इसमें केवल यह शर्त है कि देश का मूल्य-सन्तुलन निश्चित करने में आयात मूल्यों का काफी भाग रखना चाहिये। इसलिये व्यापक रूप में दोनों प्रकार की स्थिरता एक दूसरे पर निर्भर है। इसमें सन्देह नहीं कि कुछ अवसरों पर दोनों प्रकार की स्थिरताओं में आपस में संघर्ष हो सकता है (जैसे कि युद्ध और वार्ता के समय में अल्पकालीन पच्ची के असाधारण आवागमन में इत्यादि) मुद्रा-नीति का उद्देश्य इन दोनों प्रकार की नीतियों में अधिक से अधिक सामंजस्य स्थापित करना होना चाहिये। लेकिन केवल बाह्य दृष्टि पर बहुत अधिक जोर नहीं देना चाहिये। अधिकाधिक जोर एकी नीति स्थिर करने पर देना चाहिये जिसमें आन्तरिक कीमतों और लागतों में दृढ़ता उपलब्ध हो सके।

मुद्रा के उद्देश्य और कीमतें (Monetary Aims and Prices) — यदि यह मान लिया जाय कि हमारा उद्देश्य आन्तरिक कीमतों का उचित प्रवर्धन करना होना चाहिये तो अगला प्रश्न यह उठता है कि कीमतों की गति कैसी होनी चाहिये? फिलहाल हम इस प्रश्न को छोड़ देते हैं कि क्या हम वास्तव में कीमतों का नियन्त्रण कर सकते हैं? मान लो हम नियन्त्रण कर सकते हैं। तो फिर हमें कीमतें कैसी रखनी चाहिये। दृढ़, उठनी हुई या गिरती हुई?

उत्तरीय देशों के अन्तिम भाग में मार्शल ने लिखा था कि गिरती हुआ मूल्य-सन्तुलन अच्छा होगा। बढ़ती हुई कीमतों के काल में भविष्य के मजदूरों के बीज छिपे रहते हैं। इसी काल में ऐसे कार्य होते हैं जिनके फलस्वरूप आगे बढ़ती आती है और आर्थिक व्यवस्था को उसके कुपस्थिति में भंगने पर तैयार है। इसलिये मार्शल ने गिरती हुई कीमतों का समर्थन किया। परन्तु सन् १९१४ के पहले जो प्रचलित मत था वह निम्न दो में से किसी एक बात का समर्थन करता था—या तो मूल्य-सन्तुलन धीरे-धीरे उठती हुई होनी चाहिये या दृढ़ होनी चाहिये। अधिकांश लेखक दृढ़-मूल्य-सन्तुलन के पक्ष में थे।

धीरे-धीरे उठती हुई मूल्य-सन्तुलन (A Gently Rising Price-level) — प्रथम उठती हुई मूल्य सन्तुलन का समर्थन इसलिये किया जाता है कि उसमें व्यवसायों को बहुत समर्थन मिलता है। जब कीमतें बढ़ती हैं, तब उत्पादकों के खर्च उतने नहीं बढ़ते, जितनी कि कीमतें। सभी जानते हैं कि मजदूरी की दर धीरे-धीरे कीमतों के पीछे-पीछे चलती है। इसलिये इस समय व्यवसायी लोग बहुत लाभ प्राप्त कर सकते हैं। अधिक लाभ की आशा में व्यवसायी लोग अधिक माल उत्पादन करने का प्रयत्न करेंगे। इसलिये बढ़ती हुई कीमतों के समय अधिक मजदूरों को काम मिलेगा, जो अन्यथा नहीं मिलता। “बढ़ती हुई कीमतों के समय में सरकारी बेकार गृह (work houses) और बेकारों के नाम दर्ज करनेवाले रजिस्टर खाली हो जाते हैं तथा कारखानों में मनुष्यों में भर जाते

लाभ

है। अच्छा यही हागा कि मजदूरी का काम मजदूर रह चाहें कुछ लाभ महंगाई के कारण भोग्य हो भवेत्तना रह। यह राक नही कि कुछ ठाग जागम म मस्त म रज और कुछ मजदूरी पर भोग्य मर।

इस कथन म वाक्य मय है। परन्तु इस नानि के ग्रन्थ करन म जा कठिनाइया हागा उन पर भी इस विचार करना चाहिये। इस नानि के समर्थन म जा दलील दी जाती है व इस अनमान पर आधारित है कि तर्जनी म उत्पादन बाध

प्रतिपा

करन के लिये व्यवसायियों की कुछ अनिश्चित लाभ या गन्तव्य गिनता आवश्यक है। यदि मजदूर म दस्ता है

तो इसका मतलब यह नहीं कि व्यवसायियों की उपयुक्त प्रोत्साहन नहीं मिलेगा। विभिन्न उद्योगों म जा मजदूरी बढ़ती रहता है। उद्योग प्रायः यथेष्ट प्रोत्साहन मिलन रहता चाहिये। इसके सिवा इस नीति का अर्थ यह होगा कि बढ़ता हुई कीमता के कारण जो लाभ हागा उनमें व्यवसाय की प्रतिनिधित्वता म अत्यन्त व्यवसायी भी अपना काम सफलतापूर्वक चलाते रह्य। व्यवसायियों पर अपना पूर्ण योग्यता के अनुसार काम करन का कोई दबाव नहीं रहेगा। एक बात यह भी है कि बन्द-बंद गंगा का आगम उत्पादक वस्तुओं का अत्यधिक उत्पादन होगा और मजूरा काफी हागा जिसमें तेजा जायगी। यदि ऐसा होता है और ऐसा होन की पूर्ण सम्भावना है तो फिर मजदूर अवश्य आयगा और हम उसका सामना करन के लिये तैयार रहना चाहिये। जब हम मजदूर के परिणामस्वरूप धन की हानि और बकारी पर विचार करन है तो हम सचेत होन लगता है कि बढ़ता हुआ कीमता म वास्तव म फायदा होता है या नही। जल म सामाजिक न्याय (social justice) की विषय समस्या का भा प्रश्न उत्पन्न है। बढ़ता हुई कीमता के काल म मजदूर-योग्यता योगा की वास्तविक जाय का मजदूर-मजदूर कम हो जाता है। राजा लगान का वग का गन्त जाय का भा मजदूर कम हा जाता है। तब क्या यह उचित है कि व्यवसायियों के लाभ या नित की रक्षा के लिये उन वर्गों को गंगाता हानि हा सहनी पड़े ?

दृढ़ मूल्य सतह (A Stable Price level) — दृढ़ मूल्य-सतह का अर्थ सामान्य बहून अधिक समर्थन करन है। इसका एक कारण यह भा है कि यह नीति बन्द मरठ है और जन्म समर्थन म आ जाती है। गन्त कुछ क्या म हम अस्थिर मूल्य के कुपरिणाम का जन्म अपिच अनभव हुआ है कि उसका दस्त दृष्ट म मजदूर या लाभ बगलाना अशक्य किन्तु-मा रहता है। दूसरे यह कहा जाता है कि अधिक जायक दस्त म भी इस नीति का समर्थन किया जा सकता है। मजदूर मजदूर का मायक है और सब मापा की तरह उसका मूल्य भी दृढ़ या स्थिर होना चाहिये। पाउण्ड वजन का एक माप होना है और हम इसे स्वयंमिद समझते हैं कि उसका वजन हमारा एक मा रहना चाहिये। इसी प्रकार मजदूर

के माप का मूल्य भी हमेशा एक-सा रहना चाहिये । तीसरे, यह कहा जाता है कि व्यवसाय-चक्रा के मूल्यों में बड़े-बड़े परिवर्तन होने हैं । व्यवसाय-चक्र के कारण चाहे मुद्रा में सम्बन्ध रखता हो या न रखते हो, परन्तु यह बात बहुत अधिक सम्भव दिखती है कि मूल्यों के दृढ़ रहने में व्यावसायिक कार्यों में अत्यधिक परिवर्तन न होगा । अन्त में इस नीति में माहूकारी तथा ऋण दाताओं और मजदूर-पेशा तथा मालिकों के बीच न्यायपूर्ण सम्बन्ध स्थापित हो सका ।

इस नीति की आलोचना के रूप में कभी-कभी यह कहा जाता है कि दृढ़ मूल्य सतह से व्यवसायियों को उपयुक्त प्रोत्साहन न मिलेगा । परन्तु कीमतों की दृढ़ता का अर्थ विलकुल स्थिरता या यथास्थिति नहीं है । विभिन्न उद्योगों में लजी-मदी होनी ही रहेगी । फिर इसका मतलब कीमतों की पूर्ण स्थिरता नहीं है । कीमतों में थोड़ी बहुत घटी बढ़ी तो हमें स्वीकार करनी ही पड़ेगी । सूचक अंकों के आसपास थोड़े बहुत परिवर्तन तो होंगे ही और इनमें व्यवसायियों को उपयुक्त प्रोत्साहन मिलना चाहिये ।

यद्यपि यह नीति बहुत सरल है, फिर भी मूल्यों की दृढ़ता स्थापित करने में कई प्रकार की कठिनाइयाँ आती हैं । मूल्य-सतह कई प्रकार की होती है, जैसे फुटकर मूल्य मतलब, थोक मूल्य-मतलब इत्यादि । यदि हम मुद्रा का मूल्य इस नीति की कठिनाइयाँ दृढ़ रखना चाहते हैं, तो फुटकर मूल्यों को दृढ़ रखना आवश्यक है । परन्तु यह सम्भव नहीं है । हमें पूरे-पूरे आकड़े प्राप्त नहीं रहते, जिससे कि हम फुटकर मूल्यों का सतोषप्रद सूचक अंक बना सकें । एक कठिनाई यह भी है कि एक ही नाम की वस्तुओं के गुण भिन्न भिन्न समयों पर बदलते रहते हैं । फिर बाजार में नई-नई वस्तुएँ आती रहती हैं और पुरानी गायब होती रहती हैं । इन कठिनाइयों के कारण थोक मूल्य के सूचक अंक को दृढ़ रखने की सलाह दी जाती है । परन्तु इस प्रकार का सूचक अंक भी कुछ चुनी हुई वस्तुओं के सम्बन्ध में सम्भव हो सकता है । परन्तु इसमें एक खतरा है । मान लो, ६० वस्तुएँ चुन ली जाती हैं और उनका मूल्य दृढ़ रखे जाते हैं । अन्य वस्तुओं के मूल्यों में परिवर्तन होने दिया जायगा, तब इन चुनी हुई वस्तुओं में पूँजी लगाना अधिक सुरक्षित होगा, क्योंकि इन वस्तुओं की कीमतों में अस्थिरता होने का खतरा नहीं रहेगा और अन्य वस्तुओं में पूँजी लगाना उतना सुरक्षित नहीं रहेगा । इसलिये चुनी हुई वस्तुओं में पूँजी लगाने की प्रवृत्ति अधिक देखी जावेगी और अन्य वस्तुओं के उत्पादन में लगी हुई पूँजी कम होने की प्रवृत्ति दिखावेगी । इस तरह पूँजी लगाने की दिशा बदल सकती है । इसलिये इस प्रकार के सूचक अंक की दृढ़ता वास्तविक अधिक दृढ़ता का आश्वासन नहीं दे सकती । एक अधिक विचार पूर्ण और मौलिक आलोचना यह है कि दृढ़-मूल्यों की नीति का अर्थ यह नहीं हो सकता कि मुद्रा स्फीति और मुद्रा-संकुचन न होंगे । जिस देश में उद्योग सम्बन्धी तरह-तरह के आविष्कार होने रहते हैं, उसमें उत्पादन वृद्धि के साथ-साथ मूल्यों में अपने आप कमी होनी

चाहिये। परन्तु यदि कीमतेँ दृढ़ और स्थिर रखी जायगी तो व्यवसायी अत्यधिक लाभ प्राप्त करने लगगे उत्पादक पूँजी में अत्यधिक वृद्धि होगी और अन्त में मदी के कारण सब आर्थिक ढाँचा अस्त व्यस्त हो जायगा। सन १९२९ के पहले संयुक्तराष्ट्र अमेरिका में यही हुआ। इस काल में फडरल रिजर्व बोर्ड ने कीमतें लगभग स्थिर और दृढ़ रखी। परन्तु अमेरिका में उत्पादन तेजी से बढ़ रहा था। फल यह हुआ कि व्यवसायियों ने बहुत लाभ प्राप्त किये। स्टॉक एक्सचेंज में बड़ी तेजी आई और फिर एकदम से मदी आई और कीमतें धराशायी हो गईं। इसके विपरीत यह भी सम्भव है कि कीमतें मजबूत रहें और गिरने के बजाय गोदामों में माल जमा होता जाय या उत्पादन कम होता जाय। सिद्धान्त के रूप में हम इस निष्कर्ष पर पहुँच सकते हैं कि एक बहुत बड़ी मदी की परिस्थिति आ सकती है जिसमें कि कीमतें वा मजबूत रहेंगी परन्तु कीमतें गिरने के सब परिणाम अपने बड़ से बड़ रूप में प्रकट होंगे।^१ इसलिये मजबूत या दृढ़ कीमता में न तो दृढ़ बाजारों की स्थिति का आश्वासन मिलना है और न उपभोग का।

तटस्थ मुद्रा (Neutral Money)—मजबूत कीमतों के दोषों को देखते हुए कुछ वर्ष पहले मि० हेक (Hayek) ने एक सुझाव रखा था कि आदर्श मुद्रा नीति यह है जो मुद्रा से सम्बन्ध न रखने के प्रभावा की क्रिया में कम से कम दखल देती है। मान लो मुद्रा का चलन नहीं है केवल वस्तु विनिमय की प्रणाली का चलन है। तब वस्तु विनिमय प्रणाली के अन्तर्गत विभिन्न वस्तुओं के बीच में विनिमय के अनुपात निश्चित किये जायेंगे। मुद्रा-नीति ऐसी होनी चाहिये कि मुद्रा का माध्यम होन पर भी विनिमय के अनुपात वही रहने चाहिये। मुद्रा प्रचलन में वह स्थिति भ्रष्ट नहीं होनी चाहिये जो कि वस्तु विनिमय प्रणाली के अन्तर्गत होती। अर्थात् दूसरे शब्दों में मुद्रा को कीमता पर प्रभाव डालने में तटस्थ रहना चाहिये।

मि० हेक के मतानुसार यह उद्देश्य कीमता की मजबूती द्वारा नहीं बल्कि मुद्रा की जो मात्रा चलने में है उसकी मजबूती द्वारा पूरा हो सकता है। यदि प्रभावपूर्ण मुद्रा (effective money) की पूर्ति स्थिर रखी जावे तो मुद्रा की मात्रा में परिवर्तन होन पर भी विनिमय के 'वास्तविक' अनुपातों में कोई भ्रष्टता नहीं होन पावेगी। तब मूल्य-माप उत्पादन शक्ति के विपरीत अनुपात में बदलेगी। उत्पादन कला सम्बन्धी आविष्कारों अथवा उत्पादन के नये प्राकृतिक साधनों की प्राप्ति के कारण यदि उत्पादन प्रणाली की योग्यता बढ़ जाती है तो उसमें उत्पादन की लागत प्रति इकाई पीछे कम हो जायगी। यदि मुद्रा की मात्रा स्थिर रखी जाती है तो कीमतें भी गिरेंगी

और आम की मात्रा में कोई विस्तार नहीं होगा। परन्तु, यदि यह उत्पादों के वास्तविक मूल्य की धारणा और उत्पादन-शक्ति कम होती है, तो कीमतें बढ़ेंगी। जनसंख्या में ज्ञानवादी परिवर्तन में भी कीमतों में परिवर्तन होना है। जनसंख्या में बड़ा ज्ञान में कीमतें बढ़ेंगी और जनसंख्या में कमी होने में कीमतें बढ़ेंगी। ध्यान रहे कि इस नीति के अन्तर्गत मुद्रा की मात्रा मात्र परिवर्तित नहीं की जा सकती। इसका अर्थ केवल इतना है कि यदि 'प्रभावपूर्ण' मुद्रा की मात्रा स्थिर या निश्चित रखनी चाहिये। इस प्रकार जब मुद्रा की मात्रा का वेग कम हो जायगा तो मुद्रा की मात्रा बढ़ जायगी। जब उत्पादन कार्य में उत्पादन की विभिन्न क्रियाओं की संख्या बढ़ जायगी है, तब भी मुद्रा की मात्रा बढ़ जायगी।^१

मनुष्य-जनित उत्पादन शक्ति के विपरीत अनुपात में परिवर्तित होने के पक्ष में बहुत कुछ कहा जा सकता है। इसका अर्थ यह होगा कि निम्नी हुई कीमतों के रूप में ऋणदाता तथा पञ्जीकरणवादी वर्गों की उत्पत्ति का अग्र अग्रणी और मूल्य बचक का उत्पादन प्राप्त हो जायगा। इसके निम्न मजदूरी पैदा होने की शक्ति के विपरीत वास्तविक मजदूरी ऊँची दर पर मिलेगी "और इसके ठीके अनुपात में बढ़करा उन्हें वास्तविक मुद्रा के रूप में मजदूरी बढ़ाने की मांग न करनी पड़ेगी और इस प्रकार की मांग ऐसी होती है कि चाहे उनमें काम बन्द हो जाय परन्तु व्यक्तिगत रूप से काम के सम्बन्ध बढ़ हो जायेंगे और स्थानात्मक नेतृत्व की शक्तियाँ व्यर्थ खर्च हो जायेंगी हैं।"^२

परन्तु इस नीति को व्यावहारिक रूप में बढ़ी-बढ़ी कठिनाइयों का सामना करना पड़ता है। मुद्रा की प्रभावपूर्ण पूर्ति का स्थिर रखने के लिये मुद्रा की मात्रा को चाल के वेग में परिवर्तित होने पर अथवा व्यवसायों की व्यवस्था में इस नीति की कठिनाइयाँ परिवर्तित होना पर परिवर्तित करना पड़ेगा। परन्तु केन्द्रीय बैंक यह सब समझता और कैसे जानता कि मुद्रा के चाल के वेग में कितना परिवर्तन हुआ? अथवा विभिन्न वर्गों का एकाधिकार या पूँजीकरण कब, कैसे और कितना हुआ? इस नीति की महत्ता के मार्ग में ये बाधाएँ वास्तविक और बढ़त करती हैं। जब हम बढ़ती हुई उत्पादन शक्ति पर विचार करने हैं, तब एक नई मौद्रिक कठिनाई उत्पन्न होती है। इस नीति के अन्तर्गत गणन-स्वतंत्र जैसे-जैसे कम किये जायेंगे वेैसे-वेैसे कीमतें गिरेगी। इसके ठीके एक आवश्यक शर्त यह यह है कि कीमतें एकाधिकार के अस्वाभाविक वृद्धावस्था में न पतनशील हो। यदि कुछ कीमतों पर एकाधिकारी नियंत्रण है और वे गिरने में रोक ली जायेंगी हैं, तो अन्य कीमतों में और अधिक गिरावट आव-

१ Hayek. Prices and Production, p 124.

२ Robertson. Money, p. 136.

इसके है, जिसमें कि ओमन कीमतों ओमन लागता के बराबर रहें। तब इन अन्य उद्योगों में वह लम्बे समय तक बढ़ी रहगी। आवश्यकता हमें बताने की है कि वस्तुओं की कीमतों में गिरावट के अनुसार अन्य सब सामानों की कीमतें भी उनी अनपान में गिरनी चाहिये। परन्तु यह मान लेना कि मजदूरी को दर जगान या व्याज की दरों में कीमतों में होनेवाले परिवर्तनों के अनुसार परिवर्तन सम्बन्धनापूर्वक किया जा सकता है सब कठिनाइयाँ का एक मात्र एक कारण के समान होगा। हमारा ज्ञान यह होगा कि हम सम्बन्ध में कोई कठिनाइयाँ है ही नहीं। जहाँ व्याज की निश्चित दर सम्बन्धी कोई कठिनाई नहीं मजदूरी की दर के नियंत्रण सम्बन्धी कोई समस्या ही नहीं है और यदि आर्थिक व्यवस्था इतनी उर्ध्वगति और परिवर्तनशील है तब एक मुद्रा नीति इतनी ही अच्छी होगी जितनी कि कोई दूसरी।

इन परस्पर विरोधी मतों का दायन हुए यह कहना कठिन है कि उपयुक्त मुद्रा नीति क्या होगी। परन्तु कम से कम एक बात पर अग्रगण्यता का मत है—वह यह कि जहाँ तक सम्भव हो व्यवसाय का समाधारण परिवर्तनना न बचाना चाहिये और जहाँ तक आर्थिक व्यवस्था पर बुरा मुद्रा के प्रभाव का सम्बन्ध है वहाँ तक कीमतों में कुछ मजबूती या दृढ़ता लाने का उद्देश्य होना चाहिये। यह बात अवश्य है कि यदि उत्पादन क्रिया में बड़े परिवर्तन होने हैं तो आवश्यकता होने पर कीमतों में भी उचित परिवर्तन होने चाहिये।

पेंतालीसवां अध्याय

अन्तर्राष्ट्रीय मुद्रा कोष

(International Currency Fund)

अन्तर्राष्ट्रीय मुद्रा सम्बन्धी प्रस्ताव (International Currency Proposals)—हम देख चुके हैं कि विश्वव्यापी महान व्यावसायिक मंदी के समय में सब देशों को या तो विदेश होकर या अपनी रक्षा के लिये स्वर्णमान टोना पड़ा। उसके बाद के वर्षों में आर्थिक जगन में एक अल्पव्ययनता का समय आया, जिसमें अस्थिर विनियम की दर, ऊँचे मरदाक कर, मुद्रा के मूल्य में गिरावट तथा समर्थन के आधार पर व्यवसाय विनियम (quotas) की भरमार रही। अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय की मात्रा में लपानार कमी होने लगी। लोग इस बात की महसूस करने लगे कि सुदोतर काल में विभिन्न देशों के बीच में होनेवाले व्यवसाय को यदि विभिन्न प्रकार के बाधाओं से

मुक्त नहीं किया गया तो युद्ध में क्षत-विक्षत देशों का पुनर्निर्माण अच्छी तरह नहीं हो सकता और यह तब तक सम्भव नहीं था, जब तक कि विभिन्न देशों के बीच विनिमय की दरे दृढ़ नहीं रखी जाती। लेकिन युद्ध के पहले जैसा स्वर्णमान था और उसके विनिमय की दर जिस प्रकार चेलोचदार और बड़ी थी, उनका फिर से स्थापित करना उपयुक्त नहीं समझा जाता था। एक अपेक्षाकृत लोचदार आर्थिक व्यवस्था के लिये वह मान बहुत ही संकुचित समझा जाता था। एक ऐसी नई व्यवस्था की आवश्यकता थी, जिसमें प्रत्येक देश अपनी आर्थिक व्यवस्था के प्रवृत्ति और नियन्त्रण में काफी स्वतन्त्रता रख सके। जैसे-जैसे युद्ध समाप्त होने की सम्भावना दिखने लगी, वैसे-वैसे लोग इस बात की महसूस करने लगे कि सबसे पहले अन्तर्राष्ट्रीय मुद्रा सम्बन्धी पुनर्निर्माण की समस्या हल होनी चाहिये। अमेरिका और ब्रिटेन के विशेषज्ञों ने इस समस्या पर एक वर्ष में अधिक तब वाद-विवाद किया। दोनों देशों के विशेषज्ञों ने अपनी-अपनी मुद्रा-सम्बन्धी योजनाएँ एक दूसरे के विचाराधीन रखी। ब्रिटेन की योजना कीन्स योजना (Keynes Plan) कहलाती थी और अमेरिका की योजना (White Plan)। विशेषज्ञों के विचार विमर्श के परिणामस्वरूप एक तीसरी योजना बनी और जुलाई सन् १९४४ में अमेरिका के ब्रेटन वुड्स नामक स्थान में राष्ट्रसंघ के प्रतिनिधियों का एक सम्मेलन हुआ। इस सम्मेलन ने थोड़े-से रहोबदल के पश्चात् इस तीसरी योजना के प्रस्तावों को स्वीकार कर लिया और उन्हें विभिन्न देशों की सरकारों के पास स्वीकृति के लिये भेजा।

ब्रेटन वुड्स का मुद्रा समझौता दो भागों में बंटा है। पहले भाग का सम्बन्ध अन्तर्राष्ट्रीय मुद्रा-कोष में है। दूसरे का सम्बन्ध अन्तर्राष्ट्रीय पुनर्निर्माण से है।

अन्तर्राष्ट्रीय
मुद्रा कोष के सदस्य वे देश होंगे, जो राष्ट्रसंघ के सदस्य हैं और जो उस समझौते को स्वीकार करने हों।

मुद्रा कोष इस कोष के स्थापित होने की एक शर्त यह थी कि इसे स्वीकार करनेवाली सरकारें जब कुल स्वीकृत पूँजी का

६५ प्रतिशत भाग इकट्ठा कर लेंगी, तब यह कोष स्थापित होगा। इसे स्वीकार करने की अवधि दिसम्बर सन् १९४५ के अन्त तक रखी गई थी। कोष की कुल पूँजी ८,८०,००,००० डॉलर होगी और इसे सदस्य देना देंगे। प्रत्येक देश का भाग समझौते में निश्चित कर दिया गया। अमेरिका का भाग २,७५,००,००,००० डॉलर है, ब्रिटेन का १,२०,००,००,००० डॉलर, रूस का १२०,००,००,००० डॉलर, चीन का ५५,००,००,००० डॉलर, फ्रान्स का ४५,००,००,००० डॉलर और भारत का भाग ४०,००,००,००० डॉलर रखा गया है। प्रत्येक देश अपने भाग का कम से कम २५ प्रतिशत भाग सोने में अथवा अपने भाग का १० प्रतिशत सोने और डॉलर में, जो भी कम हो, देगा। अपने भाग का बाकी अंश वह अपने देश की मुद्रा में दे सकता है।

बहुत बड़ी मात्रा में उधार बाकी जमा कर सकता है। तब कोप के अधिकारी उम देग की अनुमति लेकर उमकी मुद्रा उधार ले सकते हैं। अथवा किसी अन्य जरिये में (उम देग की अनुमति में) उधार ले सकन हैं। अथवा सोने के बदले उम देग की मुद्रा खरीद सकते हैं। यदि इन उपायों में काम नहीं चलता तो कोप एक ग्निपोट प्रकाशित करेगा और उसमें उम मुद्रा के प्राप्ति न होने के कारण बतलावेगा और साथ ही यह सिफारिश करेगा कि उस मुद्रा में काम और भुगतान न होना चाहिये। जिस मुद्रा की कमी होती है और प्राप्ति में कठिनाई होती है कोप उसके राशन करने का प्रबन्ध कर सकता है और दूसरे सदस्यों को अनुमति दे सकता है कि उस मुद्रा में केवल सीमित मात्रा में भुगतान करें। सम्भव है कि उन उपायों द्वारा कृणदाता देश अधिक उधार हो जावे और अपनी मुद्रा अधिक मात्रा में देने लगे।

कोप की ये स्थायी धारणा है। अन्तरिम काल के लिये भी कुछ धाराएं निर्धारित की गई हैं। अन्तरिम काल की अवधि तीन से लेकर पान वर्ष तक रखी गई है। इस अन्तरिम काल में सदस्य देश विनिमय सम्बन्धी अपनी विशेष शर्तें, मुद्रा सम्बन्धी अपनी विविध व्यवस्था समझौता इत्यादि रख सकते हैं। लेकिन अन्तरिम काल के बाद ये सब बन्धन और शर्तें छोड़ देनी पड़ेगी।

इस प्रकार अन्तर्राष्ट्रीय मुद्रा कोप की व्यवस्था इस अभिप्राय में की गई है कि विनिमय की दरो को दृढ़ता प्राप्त हो सके और उन्हें एकदम सख्त या बेलोचदार भी न बनाना पड़े। इस हद तक यह व्यवस्था युद्ध के पहले की स्वर्णमान की व्यवस्था से अच्छी है। अब प्रश्न उठता है कि इस योजना में स्वर्ण का स्थान

इस योजना में स्वर्ण क्या है? यद्यपि यह कोप स्वर्णमान के समान नहीं है, तथापि इस योजना में स्वर्ण का स्थान काफी महत्वपूर्ण है। इस कोप का उद्देश्य स्वर्ण को एकदम स्थानच्युत करना नहीं है।

प्रत्येक देश को कोप में अपने भाग की पूर्जा का २५ प्रतिशत या तो सोने के रूप में देना पड़ना है या अपने सरकारी मोने के भाग का १० प्रतिशत डालर में। प्रारम्भिक समता या तो अमेरिकन डालर या स्वर्ण की दर में ही की जायगी। अर्थात् स्वर्ण सर्वमान्य भूतक रहेगा। नीमते जब कोप को कोई दुष्प्राप्य मुद्रा की काफी मात्रा नहीं मिलेगी तो वह उसे मोना देकर खरीद सकता है। इस प्रकार इन धाराओं द्वारा तथा इसी प्रकार की अन्य धाराओं द्वारा यह बात साफ जाहिर हो जाती है कि अन्तर्राष्ट्रीय भुगतान का अन्तिम माधन मोना ही है। इस प्रकार स्वर्ण का स्थान अब भी प्रमुख है। यद्यपि अब वह राजा नहीं है, और साथ ही अब उसके हानिकारक प्रभाव भी छीन लिये गये हैं। यद्यपि विनिमय की दरें अब भी मोने में ही जाहिर की जावेगी, परन्तु ये दरें अब लोचदार हैं और आवश्यकतानुसार समय-समय पर बदली जा सकती हैं। इस कोप में विभिन्न देशों की मुद्राओं का संग्रह होता है और सोने

के बदले अब इस समूह द्वारा देशों का आपस के लेन देन का भुगतान हो सकता है ।

दूसरे भाग में अन्तर्राष्ट्रीय पुनर्निर्माण और विकास बैंक स्थापित करने की योजना है । इस प्रकार के बैंक की आवश्यकता इसलिये हुई कि युद्ध के कारण सब देशों को बड़ी क्षति उठानी पड़ी है तथा उन्हें पुनर्निर्माण और विकास के लिये बड़ी मात्रा में पूँजी की आवश्यकता पड़गी । इसलिये यह आवश्यक है कि धनी देशों से गरीब देशों में पूँजी पहुँचे । यह भी जाहिर है कि केवल संयुक्तराष्ट्र अमेरिका ही ऐसा देश है जो आवश्यक पूँजी दे सकता है । दो महायुद्धों के बीच के वर्षों में विदेशों में पूँजी लगानेवाले अमेरिका के लोगों को इतना नुकसान हुआ कि इस बात का डर था कि शायद अब वे विदेशों में पूँजी लगाने को तैयार न हों । इस बैंक के द्वारा इस प्रकार की कठिनाई को हल करने का प्रयत्न किया गया है । इस बैंक का प्रधान काम यह रहेगा कि जो लोग ऋणों में अपनी पूँजी लगावेंगे उनकी सुरक्षा का आश्वासन वह देगा । बैंक स्वयं ऋण नहीं देगा । वह ऋण देनेवाले लोगों को केवल यह आश्वासन देगा कि उनकी पूँजी खतरे में नहीं पड़ेगी, बल्कि सुरक्षित रहेगी । इस प्रकार एक विदेश को इस बैंक के जरिये उचित व्याज पर पूँजी मिलनी सम्भव हो जायगी । बैंक की अधिकृत पूँजी (authorised capital) दस अरब (१० ००० ०००,०००) डालर रहेगी । इसकी एक लाख हिस्सों में बांटा जायगा और बैंक के सदस्य इन हिस्सों को लेंगे । काम आरम्भ करने के लिये बैंक प्रारम्भ में २० प्रतिशत पूँजी एक बार में अथवा थोड़ी-थोड़ी करके जमा करेगा । बाकी ८० प्रतिशत बाद में आवश्यकतानुसार जमा की जायगी । हिस्सेदारों को पूँजी का २ प्रतिशत भाग सोने में अथवा अमेरिकन डालर में देना पड़ेगा । बैंक के उद्देश्य देशों को आर्थिक पुनर्निर्माण के लिये पूँजी देना समार के साधनों का पुन विनयन करके उनकी मुद्रा प्रणाली तथा साख को मजबूत बनाना इत्यादि है । बैंक का काम केवल सरकारों तथा उनके एजेंटों के साथ होगा । बैंक जितने ऋणों की जिम्मेदारी लेगा, उनके साथ निम्नलिखित शर्तें लगी रहेंगी । जो सदस्य देश ऋण लेगा उसकी सरकार व्याज तथा मूलधन देने की जिम्मेदारी लेगी । चूँकि बैंक कुछ खर्च लेगा, इसलिये उसे कुछ मिलना चाहिये । इसी प्रकार की अन्य कुछ शर्तें हैं ।

बैंक अन्तर्राष्ट्रीय ऋणों का इतनी काफी मात्रा में प्रवन्ध करेगा कि उससे पुनर्निर्माण की आवश्यकताएँ पूरी हो सकें । इस सम्बन्ध में बैंक बहुत महत्वपूर्ण काम कर सकता है । उसकी सफलता इस बात पर निर्भर करेगी कि साहूकार देश, विशेषकर संयुक्तराष्ट्र अमेरिका, माल अथवा सेवाओं का ऋण देने समय बैंक के जरिये काम करेंगे और उसकी सेवाओं का उपयोग करेंगे ।

छियालीसवां अध्याय

राजकीय अर्थ व्यवस्था क्या है—

(The Nature of Public Finance)

राजकीय अर्थ-व्यवस्था अवश्यास्य का वह भाग है जो शासन सम्बन्धी समस्याओं के आय व्यय की विवेचना करता है। वह उन सावजनिक समस्याओं के आय-व्यय का अध्ययन करता है जो देश की सरकार अर्थात् शासन का अंग हैं।

राज्य अर्थ-व्यवस्था अवश्यास्य का एक अंग है। अर्थशास्त्र की तरह मनुष्य का अध्ययन वह भी समाज के एक सदस्य की दृष्टि से करता है। अवश्यास्य की अवश्यास्य की तरह इस शाखा का उद्देश्य कम से कम खर्च में अधिक से अधिक आर्थिक कल्याण प्राप्त करना है। यह बात बहुत पहले स्वीकार की जा चुकी है कि राज्य अर्थ-व्यवस्था अर्थशास्त्र का एक महत्वपूर्ण अंग है और उसका अध्ययन आवश्यक है। प्रारम्भ में अर्थशास्त्र को राजनैतिक अर्थशास्त्र (political economy) कहा जाता था। इसका मूल प्राचीन नगर राज्या के आय-व्यय के प्रबन्ध में था।

राजकीय और निजी अर्थ-व्यवस्था (Public and Private Finance)—
सोते तीर से यह कहा जा सकता है कि निजी और राज्य की अर्थ-व्यवस्था का प्रबन्ध लगभग एक ही प्रकार के सिद्धान्तों के आधार पर होता है। लेकिन फिर भी दोनों में कुछ महत्वपूर्ण अन्तर हैं। बहुधा सबसे बड़ा अन्तर यह बतलाया जाता है कि लोग तो अपनी आय के अनुसार खर्च करते हैं परन्तु सरकार अपने खर्च के अनुसार आय करती है। एक कहावत है कि 'तेने पाव पगारिये उनी चादर होय।' जितनी चादर हो, उतना ही पाव पमागना चाहिये। लोग प्रायः ऐसा ही करते हैं परन्तु सरकार पहले यह निश्चय कर लेती है कि कितना पाव पमागना है और तब उसके अनुसार चादर प्राप्त करने का प्रयत्न करती है। लेकिन इस कथन में कुछ अनिश्चयता भी है। कभी-कभी हमें सोचने की आवश्यकता पड़ती है कि जब आदमी अपने खर्च के अनुसार अपनी आय करने की कोशिश करता है। मान लो, एक आदमी विवाह करने का निश्चय करता है, तब उसके गृहस्थ जीवन का खर्च बड़ा जायगा और वह अपनी आय बढ़ाने की कोशिश करेगा। इसी प्रकार एक व्यक्ति की तरह सरकार भी अपनी आय के अनुसार खर्च करने का निश्चय करती है। मदी के समय में जब आय कम हो जाती है, तब सरकार भी अपना खर्च कम करने का प्रयत्न करती है, जिससे उसका व्यय आय के अन्दर ही रहे। इसलिये निजी और सरकारी आय व्यय में जो अन्तर है उसे बड़ा-बड़ाकर नहीं देयना चाहिये। फिर भी

यह बात सत्य है कि दोनों की प्रवृत्ति में कुछ अन्तर अवश्य है। यह बात तब अच्छी प्रकार समझ में आ जायगी, जब हम देखेंगे कि एक व्यक्ति अपनी आय और व्यय में किस प्रकार समुलन या सामञ्जस्य स्थापित करने का प्रयत्न करता है। यदि किसी व्यक्ति के लिये किसी वर्ष अधिक खर्च करना आवश्यक हो जाय तो वह दो में से एक किसी प्रकार पूरा करने का प्रयत्न करेगा। या तो वह अधिक धन उपाजित करने का प्रयत्न करेगा या वह ऋण लेगा। ऐसी परिस्थिति में सरकार भी दो में से कोई एक या दोनों तरीकों में काम लेगी। लेकिन यहाँ एक अन्तर देखने में आता है। सरकार या तो बाहरी लोगों से (अर्थात् विदेशों से) ऋण ले सकती है या स्वयं अपने लोगों से (अर्थात् देश में ऋण लेगी।) अथवा वह देश में ही अधिक कागजी मुद्रा छापेगी। लेकिन एक व्यक्ति अन्य लोगों से ही ऋण ले सकता है। न तो वह स्वयं अपने से ऋण ले सकता है और न अपनी मुद्रा (I. O. U.'s legal tender) बना सकता है।

निजी और सरकारी खर्च में एक अन्तर और है। साधारणतः एक व्यक्ति अपना व्यय उपभोग की विविध बातों पर इस प्रकार करेगा कि उसे व्यय के प्रत्येक मद से एक बराबर सीमांत उपयोगिताएँ प्राप्त होंगी। यद्यपि आदर्श रूप में यह शायद ही कभी किया जाता हो। सरकारी खर्च का भी आदर्श यही होना चाहिये। परन्तु सरकार यह आदर्श शायद ही कभी प्राप्त कर सकती है। भावुकता अथवा विरोध स्वार्थों के प्रभाव के कारण सरकार का खर्चा बहुधा व्यर्थ की बातों पर खर्च होता है। नये प्रजातन्त्रों में अथवा जहाँ जातीय भावनाएँ बहुत प्रबल होती हैं, वहाँ यह प्रवृत्ति बहुत प्रबल होती है। परन्तु सरकारी खर्च के पक्ष में एक ध्यान होनी है, जिस ध्यान में रखनी चाहिये। केवल गिद्दामन्त की दृष्टि से यह कहा जा सकता है कि व्यक्ति के सम्बन्ध में यह मान लिया जाता है कि वह अपनी आय वर्तमान और भविष्य की आवश्यकताओं पर इस प्रकार खर्च करता है कि दोनों परिस्थितियों में अर्थात् अभी और भविष्य में उसे सम सीमान्त उपयोगिताएँ प्राप्त होंगी। परन्तु वास्तव में लोग भविष्य की अधिक चिन्ता नहीं करते और भविष्य के लिये उपयुक्त प्रयत्न भी नहीं करने, किन्तु राज्य अर्थात् सरकार भविष्य की तरफ इतनी लापरवाह नहीं होती और व्यक्तियों की अपेक्षा भविष्य के लिये अधिक प्रयत्न करती है (अथवा करना चाहिये)।

एक अन्य महत्वपूर्ण अन्तर यह है कि व्यक्ति के लिये यह कहा जा सकता है कि उसरी भलाई इसी में है कि अपना खर्च अपनी सीमा के भीतर रखे। परन्तु राज्य के सम्बन्ध में अधिक खर्च से बहुधा कुल राष्ट्रीय आय में वृद्धि होती है और राज्य की आर्थिक स्थिति अधिक मजबूत हो जाती है। राज्य उत्पादन, वाकरी तथा आय वृद्धि के लिये जो खर्च करता है वह निजी खर्च की तरह नहीं होता। राज्य की आर्थिक नीति की सफलता या असफलता इस ध्यान में देखी जाती है कि सार्वजनिक खर्च का कुल राष्ट्रीय आय और वाकरी पर कैसा प्रभाव पड़ता है।

राज्य की अर्थ-व्यवस्था का वर्गीकरण (Classification of Public Finance)—राजकीय आय-व्यय शास्त्र का चार भागों में बांटा जा सकता है ।
(१) राजकीय खर्च (२) राजकीय आय (३) ऋण और (४) आय-व्यय का सामन या प्रत्यक्ष ।

राजकीय अर्थ-व्यवस्था में सबसे महत्वपूर्ण विषय राज्य की आय अर्थात् कर-नीति है । यह सरकार की खर्च की ओर उतना ध्यान नहीं दिया जाता या परन्तु आजकल इस विषय के अध्ययन पर उचित ध्यान दिया जाता है । मार्क्सजिनिक ऋण का अध्ययन एक अलग भेद के रूप में किया जाता है क्योंकि उगम कुछ विशेष निम्न की समस्याएँ उत्पन्न होती हैं । परन्तु ऋण का सरकारी आय और व्यय दोनों में शामिल किया जाता है । सरकारी ऋण में जो आय होती है वह सरकारी आय में शामिल की जाती है परन्तु सरकारी ऋण के लिये जो भुगतान किया जाता है वह सरकारी खर्च में शामिल किया जाता है । यद्यपि आय-व्यय का प्रत्यक्ष इसी विषय का एक भाग है परन्तु उसका विचार इस पुस्तक में नहीं किया गया है क्योंकि बहुत बड़ी बातें इस विषय में लागू होती हैं ।

राजकीय अर्थ-व्यवस्था का उद्देश्य अर्थात् अधिकतम लाभ का सिद्धान्त (The Aim of Public Finance or the Doctrine of Maximum Advantage)—कुछ समय पहले यह एक सर्वमान्य सिद्धान्त था कि राजकीय अर्थ-व्यवस्था के सम्बन्ध में जिसकी समस्याएँ उत्पन्न हैं उनमें लिये सबसे अच्छा सिद्धान्त यह होगा कि सरकार का काम सरकार खर्च करना चाहिये और कम से कम कर लगाना चाहिये । यह सिद्धान्त दो बातों के आधार पर उचित ठहराया जाता था । एक यह थी कि उस समय व्यक्तिवाद (individualism) के सिद्धान्त का बहुत अधिक प्रचार था । जिस प्रकार आदर्श सरकार शून्य या अस्तित्वहीन सरकार (Zero Government) मानी जाती थी, उसी प्रकार आदर्श राजकीय अर्थ-व्यवस्था यह होगी, जिसमें आय और व्यय शून्य हो । अर्थात् सरकार का किसी व्यक्ति की स्वतन्त्रता और सम्पत्ति में कम से कम हस्तक्षेप करना चाहिये । दूसरा विचार यह था कि सरकार का खर्च अधिकतर अनुपादक कार्यों पर होता है, लेकिन लागू उत्पादक कार्यों पर खर्च करने है । इसलिये स्टेट्समैन कहा करता था कि धन लोगों की जेबों में धुलने-धुलने के लिये छाड़ देना चाहिये ।

लेकिन जो सिद्धान्त सरकारी खर्च को घटाने के लिये न्यूनतम मात्रा में लाना चाहता है वह सिद्धान्त गलत है । सरकार हमेशा बुरे नहीं होती । कुछ बुरा द्वारा ऐसे काम होते हैं जिन्हें सामाजिक दृष्टि से उचित कहा जा सकता है । जब सरकार पर कर लगाया जाता है, तो सरकार की निजी कम होती है और इस प्रकार एक सामाजिक उत्थार होता है । यदि किसी आयदाता पर द्वारा किसी राष्ट्रीय उद्योग की उत्पत्ति होती है तो उससे राष्ट्रीय

आय बढ़ती है। फिर यह बात भी सम्भव है कि किसी व्यक्ति की अपेक्षा सरकार ज्यादा अच्छे कामों पर खर्च कर सकती है। एक व्यक्ति घुड़दौड़ या जुआ में खर्च कर सकता है, परन्तु सरकार गरीबों की शिक्षा पर खर्च कर सकती है। सरकारी खर्च में बहुतों देश की उत्पादन शक्ति में वृद्धि होती है। लेकिन इसका मतलब यह नहीं है कि जितना सरकारी खर्च होता है, वह सब अच्छे कामों पर होता है। कुछ लोग हैं, जो ऐसा कहते हैं और सरकारी खर्च में मतवाली वृद्धि का समर्थन करने हैं। परन्तु यह भी ठीक नहीं है। कुछ कर ऐसे होते हैं जिनसे देश की राष्ट्रीय आय को निश्चित रूप में हानि पहुँचती है। उदाहरण के लिये आय-कर और मृत्यु-कर बहुत अधिक होने से लोगो में बचन कम होगा और उत्पादन गिरेगा। इसी तरह सरकारी खर्च के कुछ ऐसे मद भी होते हैं जो अच्छे नहीं हैं। अनावश्यक युद्धों पर जो खर्च किया जाता है, वह बिल्कुल व्यर्थ खर्च होता है।

सही सिद्धांत यह है कि सरकार को अपनी अर्थ-व्यवस्था इस प्रकार चलानी चाहिये कि उसमें अधिक से अधिक सामाजिक लाभ प्राप्त हो सके। सरकार की आय का हाथ जेबों का हाथ होता है और यह आय जमा कर भंडों पर खर्च होती है। इस प्रकार सम्पत्ति का हस्तान्तरण लोगों के एक समूह में दूसरे समूह को लगाने होता रहता है और सम्पत्ति का जो उत्पादन होता है, उसकी मात्रा और प्रकृति में परिवर्तन होते रहते हैं। इन परिवर्तनों द्वारा अन्त में यदि अधिकतम सामाजिक सर्वोदय प्राप्त होता है और सब सामानों का समुचित उपयोग होता है, तो वे परिवर्तन न्यायमग्न हैं।

यह जानने के लिये कि अधिकतम सामाजिक लाभ प्राप्त हुआ कि नहीं—हमें निम्न-लिखित बातों पर विचार करना चाहिये। सबसे पहले राजकीय खर्च की प्रकृति और संगठन पर विचार करना चाहिये। सम्भव है कि कुछ बातों पर खर्च बहुत अधिक हो। परन्तु यदि उनकी प्रकृति उत्पादक पूँजी की है, तो अन्त में उनके द्वारा होनेवाला लाभ वर्तमान भार में कहीं अधिक होगा। सम्भव है कि कुछ भारी न हों, पर वे बिल्कुल अनुत्पादक हो सकते हैं। परन्तु इस प्रकार के खर्च यदि विदेशी आप्रमण से बचने तथा आन्तरिक सुरक्षा के लिये किये जाते हैं तो समाज के सर्वोदय की दृष्टि में वे न्याय-मग्न हैं यद्यपि आर्थिक सर्वोदय की दृष्टि में उन्हें न्यायोचित नहीं कहा जा सकता। दूसरे, कर प्रणाली की प्रकृति और तरीके भी महत्वपूर्ण होते हैं। यद्यपि कर के विभिन्न तरीकों से धन की बड़ी मात्रा प्राप्त होती, फिर भी एक तरीका दूसरे की अपेक्षा अधिक हलका हो सकता है। तीसरे, उत्पादन क्षति पर कर नीति का प्रभाव अन्तिम महत्वपूर्ण होता है। यदि कर नीति की बचन करने की छूट और क्षति पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ता है तो ऐसी कर नीति को उचित नहीं कहा जा सकता।

जब हम इन बातों को लगे दिनोंदिन महसूस कर रहे हैं कि राजकीय अर्थ-व्यवस्था का प्रबन्ध इस प्रकार होना चाहिये कि देश में पूर्ण वातावरण बनी रहे। बरों की दर और

खर्च की दृष्टि विभिन्न आर्थिक मन्त्रों पर इस प्रकार बाँटनी चाहिये कि सरकारी तथा गैर-सरकारी पूँजी का उत्पादन व्यवसाय में लगने का प्रोत्साहन मिले, जिसमें सामूहिक उद्योग बढ़ेगा और श्रम की पूर्ण बाजार भी बनी रहेगी। सरकारी नीति ऐसी होनी चाहिये कि आय धनी वर्ग में गरीब वर्ग को आर जावे।

सिंतालीसवां अध्याय

राजकीय खर्च

(Public Expenditure)

राजकीय खर्च का वर्गीकरण (Classification of Public Expenditure)—राजकीय खर्च के वर्गीकरण के सम्बन्ध में अर्थशास्त्री एकमत नहीं हैं। प्रत्येक लेखक ने अपना अलग वर्गीकरण किया है।

जिस शासन में सब शक्ति केन्द्रीय सरकार के हाथ में रहती है उसमें पहला वर्गीकरण राष्ट्रीय और स्थानीय वर्गीकरण के बीच में किया जाता है। सभ शासन में खर्च के तीन वर्ग होते हैं—सर्वाधिक खर्च, राज्यो का खर्च और स्थानीय खर्च। जो खर्च केन्द्रीय शासन द्वारा किये जाते हैं, जैसे कि सुरक्षा न्याय इत्यादि, उन्हें राष्ट्रीय खर्च कहा जाता है। परन्तु जो खर्च किसी एक स्थान में उसी में सम्बन्धित किसी बात पर किया जाता है, उसे स्थानीय खर्च कहते हैं। जैसे कि किसी स्थान में पानी और प्रकाश इत्यादि के प्रबन्ध पर जो खर्च किया जायगा, वह स्थानीय खर्च कहा जायगा। सभ शासन में खर्च के दो प्रधान मद होते हैं एक सभ शासन का और दूसरा राज्य की उन इकाइयों का जो मिलकर सभ बनाने हैं। इन दोनों में से कौन अधिक महत्वपूर्ण है, यह बात इस पर निर्भर करती है कि शासन में सभ की अधिक महत्व प्राप्त है अथवा राज्यो को। जिन खर्चों में सभ के सब राज्यो को लाभ पहुँचना है, उन्हें सर्वाधिक खर्च कहा जाता है, जैसे कि सुरक्षा, डाक और तार, केन्द्रीय शासन और दूतावास इत्यादि पर राष्ट्रीय विभाग सम्बन्धी खर्च। परन्तु जो खर्च सभ के किसी राज्य द्वारा केवल अपने शासन के सम्बन्ध में किये जाते हैं, उन्हें राज्य सम्बन्धी खर्च कहा जाता है, जैसे कि पुलिस, शिक्षा, जेल इत्यादि। खर्च के कुछ मद ऐसे होते हैं, जो स्थानीय और राष्ट्रीय दोनों भूमिका में आते हैं और उनके विषय में यह कहना कठिन हो जाता है कि क्या वह स्थानीय है और क्या वह राष्ट्रीय। फिर भी शासन और सभ नीति की दृष्टि से इस प्रकार का भेद और वर्गीकरण आवश्यक है।

खर्च की लागत पूरी हो जायगी। अर्थात् वह खर्च अदा हो जायगा। उसमें एक बात यह है कि अधिक खर्च में जा लाभ होगा वह अधिक बराबरा होनेवाली शक्ति में कम न हो।' इस प्रकार आवागमन और यातायात के मायना पर शिक्षा पर, मार्ब्रजिनिक स्वास्थ्य पर और कारखाना में श्रमिका की सम्पत्ति पर जो खर्च किया जाता है वह दीर्घ-काल में उत्पादक होता है। इन मापदण्ड के अनुसार गान्धिवादी में सम्प्रीकरण और युद्ध पर जो खर्च किया जाता है उसका अधिकतम अनुपादक होता है क्योंकि वह अधिक सम्पत्ति के लिये नहीं बल्कि उसका नष्ट करने के लिये किया जाता है।

उत्पन्न न वर्गीकरण का दूसरा आकार दिया है—एक अनुदान (grants) और दूसरा क्रय मूल्य (purchase prices) अथवा खरीद की कीमतें। यदि कोई खर्च किया जाय और उससे बढ़ते में उत्पत्ती ही काई अनुदान और क्रय मूल्य बम्बु या मेवा मिल जाय तो उसे क्रय मूल्य कहते हैं और यदि खर्च के बढ़ते में कोई बम्बु न मिले तो उसे अनुदान कहा जायगा। सरकारी नौकरों मंत्रियों और टैबेदाग को जो वेतन और खर्चा दिया जाता है, उसे क्रय मूल्य कहते हैं। परन्तु खरीद का महायन्त्र और बूझा का पैशन इत्यादि के रूप में जो खर्चा खर्च किया जाता है, उसे अनुदान कहते हैं। अनुदान खर्चा और खर्चा दोनों रूप में हो सकता है, जैसे कि मुपन में शिक्षा और दवा इत्यादि दान भी अनुदान है।

उत्पादन पर खर्च का परिणाम (Effect of Expenditure on Production)—बहुतेरे लोगों का मत है कि सरकार जो भी खर्च करती है वह अनु-त्पादक होता है। परन्तु यह मत कुछ महत्वपूर्ण बातों पर विचार नहीं करता। पहली बात तो यह है कि सरकार का बहुत-सा खर्च सम्पत्ति का एक व्यक्ति समूह ने दूसरे व्यक्ति समूह को बेचकर परिवर्तन मात्र है। जैसे कि सरकारी ऋणा पर व्याज, बूझों को पैशन इत्यादि। दूसरे, मार्ब्रजिनिक शिक्षा और स्वास्थ्य पर जो खर्च किया जाता है, उसमें लोगों की कार्यक्षमता प्रत्यक्ष रूप में बढ़ती है। फिर कुछ सरकारी खर्च ऐसे होते हैं, जिनमें देश की अधिक सम्पत्ति उत्पन्न करने की शक्ति बढ़ती है। रेल, तार और डाक इस श्रेणी में आते हैं। इनका सबसे अच्छा प्रबन्ध बेचकर सरकार ही कर सकती है। अन्त में कुछ ऐसे खर्च होते हैं, जिन्हें केवल सरकार ही अपने मिर पर ले सकती है, गैर-सरकारी सम्प-त्ति नहीं ले सकती। जिस देश की आवादी घनी नहीं है, उस देश में कोई गैर-सरकारी सम्पत्ती रेलें बनाकर लाभ नहीं उठा सकती, यद्यपि अन्त में देश को उनसे अमित लाभ और उत्पत्ति होगी। ऐसे मदों पर केवल सरकार ही खर्च कर सकती है।

जहाँ तक खर्च का काम करने और बचन करने (ability to work and save) की शक्ति पर प्रभाव का प्रश्न है, तो यह कहा जा सकता है कि उनमें इस प्रकार की योग्यता बढ़ती है। सरकारी खर्च का काफी अंश शिक्षा पर, सस्ते मकान बन-वाने पर, रहन-सहन का खर्च कम करने पर, बच्चों को स्कूल में पोषित आहार देने पर, और

शारीरिक और मानसिक विकास के साधनों इत्यादि पर होता है और उसमें सारे देश की उत्पादन शक्ति बढ़ती है। परन्तु यह बात हम एवढम निश्चित रूप में उम खर्च के सम्बन्ध में नहीं कह सकते जिसका प्रभाव काम करने की और बचत करने की इच्छा पर पड़ता है। जब मजदूरों को यह मालूम होता है कि बढापे में उन्हें सरकार की ओर से पशन मिलेगी तो उनकी बचत करने की इच्छा कम हो सकती है। लेकिन जब आर्थिक सहायता के सम्बन्ध में कोई शर्त लगा दी जाती है, जैसे कि आर्थिक सहायता केवल बीमारी के समय मिल सकती है तो इसमें काम करने और बचत करने की इच्छा कम न होगी। यदि ऐसा प्रबन्ध किया जा सके कि जो व्यक्ति अधिक काम करेगा, उसे अधिक सरकारी सहायता मिलेगी तो उसमें काम करने की इच्छा बढ़ेगी। परन्तु सब बातों पर विचार करके डॉग्टन इस नतीजे पर पहुँचता है कि अनुदान मिलने की आशा के फलस्वरूप उत्पादन में थोड़ी-थोड़ी कमी की सम्भावना हो सकती है।

अन्त में राजकीय या सरकारी खर्च के परिणामस्वरूप आर्थिक साधनों का एक उद्योग में दूसरे उद्योग में और एक पेशे में दूसरे पेशे में जाने का प्रश्न उठता है और इस सम्बन्ध में अन्तिम रूप में निश्चयपूर्वक कुछ नहीं कहा जा सकता। उन सब बातों पर अधिक सरकारी खर्च करना

वितरण के प्रभाव आवश्यक है जिनमें कि देश के साधनों का वितरण विभिन्न पेशों और उद्योगों में इस प्रकार होता है कि देश में पूर्ण बाकरी बनी रहती है। इस नियम का ज्ञान न होने के कारण के बहुत से साधन ऐसे कामों और म्यानों में चले जाते हैं, जिनमें कोई लाभ नहीं होता। युद्ध सम्बन्धी उद्योगों पर जो खर्च किया जाता है वह इसी प्रकार के लाभरहित खर्च की श्रेणी में आता है। यही बात उन उद्योगों को मरक्षक आर्थिक सहायता देने में लागू होती है, जिनके लिये देश में प्राकृतिक सुविधाएँ नहीं हैं। परन्तु एक बात ध्यान में रखनी आवश्यक है। सब राजकीय खर्चों पर केवल आर्थिक दृष्टि से विचार करना उचित नहीं है। कुछ अन्य कारण भी हो सकते हैं, जो आर्थिक कारणों के बराबर अथवा उनसे भी अधिक महत्वपूर्ण हो।

वितरण पर राजकीय खर्च का प्रभाव (Effect of Public Expenditure on Distribution)—इस पुस्तक में कई स्थानों पर यह कहा गया है कि अधिकतम मनोप या नृष्टि के दृष्टिकोण से यह बांछनीय होगा कि असमानता की मात्रा में और कमी होनी चाहिये। जिनकी असमानता इस समय देखने में आती है, उसमें कम होनी चाहिये। अब प्रश्न यह उठता है कि राजकीय खर्च से असमानता कितनी घटती है। मोटे तौर से खर्च को दो भागों में बाँटा जा सकता है—एक खर्च वह जिसमें व्यक्तियों को लाभ पहुँचता है और दूसरा वह जिसमें सारे समाज को लाभ पहुँचता है।

पहले प्रकार के खर्च में ऐसी कई बातें होती हैं, जिसमें प्रत्यक्ष रूप में या सीधे तरीके से गरीबों के पास सम्पत्ति का परिवर्तन या हस्तान्तर होता है। आय पर बढने

अड़तालीसवां अध्याय

राजकीय आय के साधन

(Sources of Public Income)

राजकीय आय के साधन-सरकार की आय एक मो करों द्वारा होती है और दूसरे करों के बिना अन्य जगहों से भी हो सकती है। अन्य जगहों या साधनों को हम इस श्रेणी में बाँट सकते हैं—(क) शुल्क (fees) (ख) मूल्य (prices) (ग) विशेष निरीक्षण (special assessment) (घ) जुर्माना अथवा आधिकार

दंड (fines and penalties) । कुछ आय उपहारों के रूप में हो सकती है, परन्तु इसकी मात्रा नगण्य होती है ।

कर किसी व्यक्ति की सम्पत्ति पर वह अनिवार्य वसूली होती है, जो सरकार बदले में बिना किसी लाभ का आश्वासन दिये उससे लेती है । इसलिये जैसा कि हम यहां देखेंगे, कर एक अनिवार्य अदाई होती है और वह मूल्य से भिन्न होती है । दूसरी विशेषता यह है कि व्यक्ति को कर में चाहे कोई लाभ मिले या न मिले, पर उसे कर देना ही पड़ेगा । "कर में और सरकार द्वारा ली जानेवाली अन्य वसूलियों में अन्तर रहता है । कर का सार यह रहता है कि करदाता और सरकार में इस प्रकार का कोई समझौता नहीं रहता कि कर के बदले में करदाता को सरकार प्रत्यक्ष रूप में कुछ देगी ।" एक धनी व्यक्ति यह कहकर, कर नहीं टाल सकता, चूंकि उसके बच्चे नहीं हैं, इसलिये वह सार्वजनिक शिक्षा सम्बन्धी कर नहीं देगा । कर सार्वजनिक हित के लिये दिया जाता है । सरकार सब करदाताओं की एक समान भलाई करती है । यह तर्क स्वीकार नहीं किया जा सकता कि कर दाता को जितना लाभ प्राप्त हो, उसी के अनुपात में उसमें कर लेना चाहिये ।

सरकार कुछ व्यक्तियों के लिये कुछ विशेष प्रकार की सेवाएं करती है और बदले में उनसे शुल्क (fees) लेती है । सेवाएं प्रायः नियंत्रण और नियमन (control and regulation) के सम्बन्ध में की जाती हैं । शुल्क और कर में यह अन्तर होता है कि शुल्क देनेवाला किसी लाभ विशेष के बदले में यह शुल्क देता है, परन्तु कर सार्वजनिक हित के लिये दिया जाता है । शुल्क की मात्रा सेवा की लागत के बराबर होनी चाहिये । अर्थात् शुल्क प्रायः लाभ विशेष के अनुपात में होती है । परन्तु वास्तविक व्यवहार में शुल्क सेवा की लागत से अधिक होता है ।

सेवाओं और वस्तुओं की बिक्री में सरकार को जो आय होती है, उसे मूल्य (price) कहते हैं । कभी-कभी सरकार साधारण व्यवसायों की तरह कई प्रकार के व्यवसाय करती है और इन व्यवसायों की बिक्री में जो आय होती है, उसे कीमत कहते हैं । सरकार अपने जंगलों में मांगों की लकड़ी और अपने कारखानों से नमक बेचती है । कर के समान मूल्य देना अनिवार्य नहीं होता । यदि हम पोस्टकार्ड न खरीदें अथवा रेल यात्रा न करें तो हम सरकार को मूल्य देने के लिये बाध्य नहीं होते । जो लोग इन वस्तुओं और सेवाओं में लाभ नहीं उठाते, उन्हें मूल्य देने के लिये बाध्य नहीं होना पड़ता । यदि किसी विशेष प्रकार के लाभ का उपभोग किया जाय तो उसके लिये भी मूल्य देना पड़ता है । जिस सेवा के लिये शुल्क दिया जाता है, वह सेवा जनता के लिये अधिक महत्वपूर्ण समझी जाती है, वनिस्वतः उस सेवा के, जिसके लिये 'मूल्य' दिया जाता है । शुल्क में मूल्य की अपेक्षा सार्वजनिक हित अधिक निहित होता है ।

जब स्यावर सम्पत्ति अर्थात् भूमि (real property) में सरकार के प्रयत्नों

द्वारा कोई मुधार या तस्करी होती है और उस मुधार के लिये यदि भूमि का स्वामी सरकार को कुछ द्रव्य देता है, तो उसे विनोप निर्धारण (special assessment) कहते हैं । यदि इम्प्रूवमेंट ट्रस्ट किसी महुल्ले में एक पार्क बनाना है, तो आमदास की भूमि या मकानों का मूल्य बढ़ जाता है और इस प्रकार उन मकान-मालिकों को लाभ होता है । इस लाभ के परिणामस्वरूप यदि ट्रस्ट इन मकान-मालिकों से कोई कर वसूल करता है तो उसे "विनोप निर्धारण" कहेंगे । यह कर या द्रव्य उसी विनोप लाभ के लिये दिया जाता है और उसी के अनुपात में दिया भी जाता है । यह ध्यान रहे कि जो मुधार किया जाय वह सार्वजनिक हित के उद्देश्य में किया जाय ।

राजकीय आय के इन विभिन्न साधनों के बीच में साफ-साफ अन्तर जानना हमेशा आसान नहीं होता । शुल्क और कीमतों को कब से अलग पहचानने में प्रायः कठिनाई होती है । जब कभी सरकार शुल्कों की दर सेवाओं की लागत में अधिक रकम देती है, तो वे लगभग करा के समान हो जाते हैं । भारत में ज़रादालों के शुल्क का उपयोग कुछ हद तक उत्तराधिकार की सम्पत्ति पर कर लगाने के लिये किया जाता है । यदि किसी व्यवसाय में सरकार का एकाधिकार है, तो सरकार कीमत इतनी अधिक बढ़ा सकती है जितनी निःप्रतियोगिता की परिस्थितियों में कभी न बढ़ती । फ्रान्स की सरकार को तम्बाकू के उत्पादन के सम्बन्ध में एकाधिकार प्राप्त थे । उसने इन एकाधिकारों का उपयोग इस प्रकार किया कि उसे बहुत लाभ हुआ । इन परिस्थितियों में सरकार जो कीमत देती है वह करा के समान हो जाती है । इसलिये यह कहना ठीक ही है कि कर, शुल्क और मूल्य एक दूसरे में घुलने मिलते रहते हैं ।

उनचासवां अध्याय

कर-नीति के सिद्धान्त

(Principles of Taxation)

आदम स्मिथ के कर-नीति के सिद्धान्त (Adam Smith's Canon's of Taxation)—आधुनिक राजनैतिक अर्थशास्त्र के जनक आदम स्मिथ ने कर-नीति के सम्बन्ध में कुछ नियम निर्धारित किये हैं । अर्थशास्त्र पर प्रत्येक पुस्तक में उनकी विवेचना आवश्यक है, नहीं तो वह पुस्तक अपूर्ण समझी जावेगी ।

(१) योग्यता अथवा समानता का सिद्धान्त (Principle of Ability or Equality)—"प्रत्येक राज्य की प्रजा को अपनी योग्यता के अनुपात में राज्य-

शासन के लिये कर देना चाहिये । योग्यता के अनुपात का अर्थ यह है कि राज्य की सुरक्षा के अन्तर्गत किन्ती आय होनी है ।”

इस सिद्धान्त के अनुसार आडम स्मिथ ने कर देने का आधार देने की शक्ति या योग्यता रखी । अर्थात् कर देने में सबको एक समान त्याग करना पड़ेगा । जाहिर है कि एक धनी व्यक्ति किसी गरीब की अपेक्षा अधिक ऊँचे अनुपात में कर दे सकता है । इसलिये कर प्रणाली कमशः प्रगतिशील होनी चाहिये । परन्तु इस सिद्धान्त के अर्थ या अभिप्राय के सम्बन्ध में अर्थशास्त्रियों में एकमत नहीं है । कुछ लोगों का मत है कि आडम स्मिथ का अभिप्राय यह था कि कर प्रणाली प्रगतिशील होनी चाहिये । इसके समर्थन में वे कहते हैं कि अपने प्रसिद्ध ग्रन्थ राष्ट्रों की सम्पत्ति (*Wealth of Nations*) में, जिसमें आडम स्मिथ ने इन सिद्धान्तों का प्रतिपादन किया है, आगे के भाग में लिखा है कि ‘यह अनुचित नहीं है कि धनी लोग करों के रूप में न केवल अपनी आय के अनुपात में दें, बल्कि अनुपात से कुछ अधिक देना चाहिये ।’ परन्तु अन्य लोग अनुपात शब्द पर जोर देते हैं जिसे उसने अपने सिद्धान्त में उपयोग किया है ।

(२) निश्चितता का सिद्धांत (*Principle of Certainty*)—“जो कर प्रत्येक व्यक्ति के लिये देना आवश्यक है, वह निश्चित होना चाहिये, मनमाना नहीं । कर दाता को तथा अन्य सब लोगों को कर की मात्रा तथा देने का समय इत्यादि सब बातें साफ साफ मालूम रहनी चाहिये ।”

जिस व्यक्ति को एवं वर्ष में जितना कर देना है, वह उसे साफ साफ मालूम होना चाहिये, जिसमें कि कर देने के पश्चात् वह अपनी आय और खर्च में ठीक-ठीक हिसाब बैठा सके ।

राज्य को भी निश्चित रूप से मालूम होना चाहिये कि कर के रूप में उसे जितना धन प्राप्त होगा, जिसमें कि वह अपना बजट सन्तुलित कर सके ।

(३) सुविधा का सिद्धांत (*Principle of Convenience*)—“प्रत्येक कर इस प्रकार लगाना चाहिये और ऐसे समय लगाना चाहिये कि देनेवाले को अधिक से अधिक सुविधा मिल सके ।”

इस नियम का महत्त्व स्पष्टमिद है । यदि इसका पालन न किया जाय तो कर दाता को अनावश्यक कष्ट होगा । जैसे कि जमीन पर लगान या कर फसल आने के बाद लेना चाहिये ।

(४) बचत का सिद्धांत (*Principle of Economy*)—“प्रत्येक कर इस प्रकार लगाया जाय कि जो कुछ सरकारी खर्चाने में जाय, उसके सिवा लोगों की जेब से कम से कम खर्च हो ।”

इस सिद्धान्त का अर्थ यह है कि कर वसूल करने का खर्च कम से कम हो । कर एकत्रित करने में कम से कम खर्च हो और साथ ही शासन शक्ति ढीली न पड़ने पावे ।

कर-प्रणाली को केवल वर्तमान का विचार नहीं करना चाहिये। उसे भविष्य का भी ध्यान रखना चाहिये। दूसरे शब्दों में कर ऐसा न्यायमग्न रहे कि उसका भार धनिक वर्ग पर बहुत अधिक न पड़े, नहीं तो पूँजी की वृद्धि रुक जायगी। इस प्रकार मितव्ययता का मिद्वान्त अन्त में कर के न्याय-मिद्वान्त (equity) के साथ बंधा हुआ है। इस सम्बन्ध में इसी अध्याय में आगे विचार किया जायगा।

आइम स्मिथ के बाद के लेखक ने उत्पादन शक्ति और लोच के मिद्वान्तों का प्रतिपादन किया। यहाँ उन पर विचार करना आवश्यक है। करों को उत्पादन होना चाहिये। एक व्यावहारिक अर्थशास्त्री की पहली चिन्ता

उत्पादन शक्ति राज्य के लिये काफी धन प्राप्त करना होनी है। वह यह देखता है कि किस कर से जितनी मात्रा मिलेगी। उसकी

दृष्टि में सबसे अच्छा कर वह होगा, जिसमें होनेवाली आय जनसंख्या और उसकी आय की वृद्धि के साथ-साथ अपने आप बढ़ती जावे। वस्तुओं पर कर लगाने में यह उद्देश्य पूरा हो जाता है। जनसंख्या में वृद्धि होने में अधिक वस्तुओं का उपभोग होता है और उन वस्तुओं के कर से अधिक आय प्राप्त होती है। कर-नीति का दूसरा महत्वपूर्ण मिद्वान्त यह है कि कर लोचदार होना चाहिये।

राज्य की आवश्यकताओं के अनुसार और कर दानाओं की शक्ति के अनुसार कर में घटने और बढ़ने की शक्ति होनी चाहिये। नहीं तो उस कर में लोच को कष्ट होगा।

लाच काई नया मिद्वान्त नहीं है। वह केवल उत्पादन शक्ति

लोच और मितव्ययता के मिद्वान्तों का सम्मिश्रण है। परिवर्तन-

शीलता या लाच किसी भी कर प्रणाली का बहुत महत्वपूर्ण

और वांछनीय गुण है और करा के चुनन में कोई भी व्यवहार-कुशल अर्थशास्त्री इस गुण के प्रति उदासीन नहीं हो सकता।

कर-नीति के मिद्वान्त

राज्य उचित रूप में नागरिकों से किस प्रकार अपनी आय प्राप्त कर सकता है, इस सम्बन्ध में और भी कई मिद्वान्तों का प्रतिपादन किया गया है। इन मिद्वान्तों में जो महत्वपूर्ण हैं, उनकी हम एक-एक करके विवेचना करेंगे।

(क) लाभ सिद्धान्त (Benefit Theory)—इस मिद्वान्त के अनुसार, राज्य के अन्तर्गत प्रत्येक नागरिक को जितना लाभ मिलता है, उसके अनुसार उसमें कर लिया जाना चाहिये। सरकार के कार्यों में किसी व्यक्ति को जितना अधिक लाभ मिलता है, उस व्यक्ति को उन कार्यों के खर्च पूरे करने के लिये उतने ही अधिक कर देने चाहिये। राज्य की कुछ सेवाएँ ऐसी होती हैं, जिनसे कुछ व्यक्तियों को विशेष लाभ होने है और कुछ सेवाएँ ऐसी होती हैं, जिनसे सब लोगों को एक समान लाभ होता है। कौन ने इस मोटे

राज्य पर राजस्व सत्त का बँटव किया था। लाभ के सिद्धान्त का प्रतिपादन राज्य के कार्यों का एक महत्त्वपूर्ण व्यक्तिवाद विचार कहे किया गया है।

परिचित कदम "मा सिद्धान्त के आधार पर कानूनी उचित रूप से नही समझाई जा सकता। हम जानते हैं कि राज्य सर्वोच्च के लिए ना काय करना है उसी के लिए कर लिया जाता है। प्रत्येक व्यक्ति का मिलनवाला लाभ अल्प-अल्प नही मापा जा सकता। उदाहरण के लिए हमें मना और पुलिस में जो लाभ मिलता है उस हम कम नहीं मानते हैं। अथवा एक अच्छा व्यापक प्रशासन हम जो लाभ मिलता है उस हम कम नहीं मानते हैं। कानूनी जो मन्त्रा हम यह समझा राज्य में हमें मिलनवाला लाभों से काट अनिवार्य नया होता। यदि कानूनी अनिवार्य हानि तो फिर वह कर न रहता। दूसरे निम्न इस सिद्धान्त के अनुसार धनियों का अपघात गरीबों को अधिक कर देना पड़ता क्योंकि सरकार में उन्हें अधिक लाभ मिलने है। यह बात बिल्कुल अतर्क्य है। यदि एक इतिहास में इस सिद्धान्त का उचित कह सकते हैं। वह यह है कि यदि व्यक्तिगत आधार का छांटकर यह कहा जाय कि राज्य में कुल नागरिकों को सब मिलकर कितना लाभ होता है या हम यह कह सकते हैं कि करो की कुल माया के बदले में राज्य में कुल मिलकर इतना लाभ होता है।

(ग) सेवा की लागत सम्बन्धी सिद्धान्त (The Cost of Service Principle) — सेवा का लागत सम्बन्धी सिद्धान्त और अधिक व्यक्तिवाद है। इस सिद्धान्त का कहना है कि राज्य जो नष्ट करता है उनका बालविक सत्त या लागत का पूरा करन के लिए कर लगाय जाय है। डाक महंगे निश्चित करन में अथवा जहाँ रेलें सरकारी हैं वहाँ रेलों का किराया निश्चित करन में इस सिद्धान्त का उपाय किया जा सकता है। अथवा जब राज्य कुछ विविध प्रकार की भराए करता है तब इस सिद्धान्त का उपाय किया जा सकता है। पण्डित अधिकतर करा के सम्बन्ध में यह सिद्धान्त लागू नहीं किया जा सकता। जब सर्व नागरिकों का समान रूप से एक साथ सेवा का जगा है तब यह कहना कठिन होता है कि प्रत्येक व्यक्ति का कितना सेवा हुई और उसका सत्त सिद्ध हुआ। अल्प-अल्प हिमाय लागता अनिवार्य है। फिर इस सिद्धान्त के अनुसार वृद्धावस्था का पेंशन पानेवाला को न केवल अपनी पेंशन लौगता चाहिए बल्कि उन सम्बन्ध में अपनी पेंशन की व्यवस्था में ना सत्त होता है उनका भी कुछ जग सरकार का लौगता चाहिए। अर्थात् है कि यह बात बिल्कुल गलत है। इनलिख इस सिद्धान्त का बहुत पहर स्पष्ट दिया गया था।

(घ) कर देने की योग्यता का सिद्धान्त (The ability to pay Theory) — इस सिद्धान्त का तात्पर्य यह है कि प्रत्येक व्यक्ति को अपनी शक्ति के

अनुसार राज्य को कर देना चाहिये, जिसमें शासन का खर्च पूरा हो सके । शासन-प्रबन्ध एक सार्वजनिक कार्य है और वह सबकी भलाई के लिये चलाया जाना है । इसलिये सब लोगों को अपनी-अपनी शक्ति के अनुसार उसकी भत्तायता बगनी चाहिये ।

यह बात तो है कि न्याय के सम्बन्ध में हमारे जो विचार हैं, यह मिद्दालन उनसे मिलता-जुलता है । परन्तु “देने की योग्यता” की परिभाषा बननी बठित हो जानी है । किसी व्यक्ति की योग्यता किस प्रकार मापी जाय ? पहले यह

योग्यता का प्रमाण समझा जाना था कि सम्पत्ति के आधार पर किसी व्यक्ति की योग्यता मानी जा सकती थी । जिनके पास अधिक सम्पत्ति

है उन्हें अधिक कर देना चाहिये । लेकिन इस बात का अनुभव जल्दी होने लगा कि सम्पत्ति योग्यता का अच्छा प्रमाण नहीं है । क्योंकि ऐसे लोग बहुत में थे, जिनकी आय बहुत थी परन्तु उनके पास सम्पत्ति कुछ नहीं थी । एक व्यक्ति अपने परिश्रम से बहुत आय कर सकता है और साथ ही उसे खुटे हाथ खर्च भी कर सकता है । वह सम्पत्ति के रूप में उसे संग्रह नहीं करेगा । एक डॉक्टर अपनी योग्यता से बहुत कमा सकता है, परन्तु साथ ही वह इतना खर्च भी कर सकता है कि सम्पत्ति के नाम कुछ नहीं रहेगा । यद्यपि उसकी कर देने की योग्यता बहुत अधिक है, परन्तु सम्पत्ति न होने के कारण वह करो से बच जायगा । बाद में यह कहा जाने लगा कि खर्च योग्यता का अधिक अच्छा प्रमाण है ? जो लोग अधिक खर्च करने हैं, वे अधिक कर भी दे सकते हैं । इसलिये यदि व्यक्तिगत खर्च पर कर लगाया जाय तो उसमें योग्यता के मिद्दालन का पालन हो जायगा । लेकिन यह भी कहा जा सकता है कि यदि एक व्यक्ति अधिक खर्च करता है, तो उसका मतलब यह नहीं है कि वह अधिक कर भी दे सकता है । जिस आदमी के ऊपर बहुत में लोग आश्रित हैं, उसे अधिक खर्च करना ही पड़ेगा, वनिम्बन उस आदमी के जिस पर कोई आश्रित नहीं है । जाहिर है कि दूसरे आदमी की अपेक्षा पहले आदमी की कर देने की योग्यता बहुत कम रहेगी । लेकिन यदि खर्च की योग्यता का प्रमाण माना जाय तो पहले आदमी को अधिक कर देना पड़ेगा । इसे न्यायमगन नहीं कहा जा सकता । सब बातों को ध्यान में रखकर किसी व्यक्ति की आय की योग्यता का सबसे अच्छा प्रमाण समझा जाता है । इसलिये आधुनिक कर-प्रणाली में जिन व्यक्तियों की आय अधिक होती है, उन पर अधिक कर लगाये जाते हैं और जिनकी आय कम होती है, उन पर करो का भार कम डाला जाता है ।

कि भी मुद्रा आय योग्यता का पूर्ण मनोपप्रद प्रमाण नहीं है । दो व्यक्तियों की एक बराबर मुद्रा आय हो सकती है, परन्तु उनकी कर देने की योग्यता में अन्तर हो सकता है । उनकी व्यक्तिगत जिम्मेदारियों में अन्तर हो सकता है । एक व्यक्ति अविवाहित हो सकता है और दूसरे के ऊपर एक बड़े कुटुम्ब के पालन करने का भार हो सकता है । तब दोनों व्यक्तियों पर एक ही दर में कर लगाना ठीक नहीं होगा । पहले व्यक्ति की

आय उसकी सम्पत्ति से हो सकती है और दूसरे आदमी की आय केवल उसके श्रम से।
 चूँकि दूसरे व्यक्ति के पास कोई सम्पत्ति नहीं है, इसलिए
 मुद्रा के सिवा
 अन्य प्रमाण उस अपनी आय का एक अन्तःप्रमाण के लिये बचाना पड़ेगा।
 पहले व्यक्ति को ऐसा करने की आवश्यकता नहीं है।
 इसलिए उन दोनों की कर देने की योग्यता में अन्तर है।

लार्ड स्ट्याम्प का कहना है कि योग्यता का वास्तविक प्रमाण जानने के लिये व्यक्ति की मुद्रा-आयों के सिवा हम निम्नलिखित बातों पर भी विचार करना चाहिये।
 पहले जिस समय में आय की गई उस समय पर विचार करना आवश्यक है।
 सर देनाम प्रायः यह प्रथा है कि आय-कर प्रायः गत वर्ष की आय पर लगाया जाता है। जैसे कि सन् १९१० में जो आय की गई उस पर सन् १९११ में आय-कर लगाया जायगा। परन्तु सम्भव है कि सन् १९११ में व्यवसायी को अपने व्यवसाय में हानि हो और वह गत वर्ष के लाभ पर इस वर्ष कर देने में समर्थ न हो। इसलिये योग्यता के सिद्धान्त का पालन करने के लिये यह आवश्यक है कि जिस काल में आय प्राप्त की जाती है, उसी काल में उसके साथ कर लिया जाय। आय-कर के सम्बन्ध में “कमाई के साथ-साथ कर देना” की प्रणाली (‘Pay as-you earn’ system) के समर्थन में यह दलील दी जाती है। दूसरे आय में से उत्पादक वस्तुओं के मूल्य ह्रास को पूरा करने के लिये एक अन्तःप्रमाण रखना आवश्यक है, जिससे उत्पादक पूँजी की वृद्धि सम्भव होना जाय। तीसरे, यह विचार करना चाहिये कि आय सम्पत्ति से प्राप्त हुई अथवा व्यक्तिगत श्रम द्वारा। जो आय व्यक्तिगत श्रम से प्राप्त हुई है, उसकी अपेक्षा सम्पत्ति से प्राप्त आय पर अर्थात् बिना श्रम के प्राप्त आय पर अधिक उच्च दर से कर लगाना चाहिये। चौथे, कुटुम्ब के आकार अथवा कुटुम्ब के सदस्यों की संख्या का भी ध्यान रखना चाहिये। जिस व्यक्ति पर बड़े कुटुम्ब का भार है, उसमें कर कम लेना चाहिये, परन्तु जिस पर छोटे कुटुम्ब का भार है, उसमें अधिक कर लेना चाहिये। अन्त में यह भी ध्यान रखना चाहिये कि आय में कुछ अनिश्चित बचत (Surplus) भी शामिल है या नहीं। आधुनिक आय-कर सम्बन्धी कानून बनाने में इन सब बातों पर विचार किया जाता है और उन्हें स्वीकार किया जाता है।

‘योग्यता’ का एक दूसरा अर्थ त्याग के आधार पर किया जाता है। इसमें यह मान लिया जाता है कि कर दाना कर देने में त्याग करता है। कर देने में कर दाना को सतोष का त्याग करना पड़ता है। इस त्याग को बाँटने के दो तरीके बतलाये गये हैं। एक त्याग की समानता का सिद्धान्त और दूसरा न्यूनतम सम्बन्धान्मक या मामूहिक त्याग (Least Aggregate Sacrifice) का सिद्धान्त। त्याग की समानता (Equality of Sacrifice) के सिद्धान्त के अनुसार कर दाना प्रकार लगाना चाहिये कि प्रत्येक कर दाना का त्याग एक बराबर हो। इसलिये यह सिद्धान्त

क्रमशः प्रगतिशील कर प्रणाली का समर्थक है। परन्तु इस सिद्धान्त के सम्बन्ध में प्रवाल कठिनार्थ यह है कि किसी कर दाना ने कर के रूप में ओ भावात्मक (subjective) त्याग किया, उसका हिमाय लगाना मुश्किल है।

न्यूनतम सामूहिक त्याग के सिद्धान्त के अनुसार कर-व्यवस्था ऐसी होनी चाहिये कि सब कर दानाओं द्वारा जा कुल त्याग किया जाय वह कम से कम रहे। आजकल

सब कर व्यवस्थाओं का प्रयान उद्देश्य अधिकतम सामाजिक न्यूनतम सामूहिक त्याग कत्याण प्राप्त करना होता है और इस उद्देश्य को पूरा करने का उत्तम तरीका यह है कि समाज को कम से कम त्याग

करना पड़े। इस सिद्धान्त के पक्ष में यही तर्क दिया जाता है। यह सिद्धान्त उपयोगिता के नियम के आधार पर बना है। उस नियम के अनुसार आय विनयी अधिक होनी जानी है, उनकी उपयोगिता उनकी ही कम होनी जानी है। इसलिये जिन लोगों की आय मरमे अधिक है, उनकी आय की प्रतिशत इकाई की उपयोगिता भी सबसे कम होगी। इसलिये यदि केवल इन लोगों पर कर लगाया जाय तो त्याग की मात्रा सबसे कम रहेगी। इसलिये राज्य को अपनी आवश्यकताएँ पूरी करने के लिये केवल चोटी के अधिक आय वाले व्यक्तियों पर कर लगाना चाहिये। इस प्रकार इस सिद्धान्त के अनुसार प्रत्येक व्यक्ति को कर नहीं देना पड़ेगा। परन्तु इस सिद्धान्त पर अमल करने में सबसे बड़ी बाधा यह है कि अल्प में हमसे वचन की मात्रा घटने लगेगी और लोगों में काम करने का उत्साह न रह जायगा। यदि आय की एक निश्चित मरह के ऊपर की मर आयों को कर के रूप में दिया जाय तो लोग उन आयों को कमाने का प्रयत्न ही न करेंगे। इसलिये करो का भार क्रमशः नीचे की मरह पर आना जायगा। इसमें देश की पूँजी-जा भविष्य में जमा होनी है—पड़ेगी और उसी के साथ-साथ राष्ट्रीय आय भी घटेगी। इसलिये न्यूनतम सामूहिक त्याग का प्राप्त करने के लिये राज्य को करो के भार का वितरण इस प्रकार करना चाहिये कि धनी व्यक्तियों पर बहुत अधिक बोझ न पड़े और वे काम करने तथा वचन करने में उदासीन न हों। राज्य को सारे देश के वर्तमान तथा भविष्य दोनों प्रकार के स्वार्थों का ध्यान रखना चाहिये।

कर-नौति में अनुपात तथा क्रमशः प्रगति के सिद्धान्त (Principles of Proportion and Progression in Taxation)—दूसरा प्रश्न यह होता है कि यदि आपका कर-नौति का मही सिद्धान्त मिल जाय तो आप रीति में करो का वितरण करेंगे। इस सम्बन्ध में यह ध्यान रखना चाहिये कि कर आनुपातिक (proportional)। प्रगतिशील (Progressive) कम घटना हुआ (regressive) और हलाममान प्रगतिशील (degressive)—चार प्रकार का हो सकता है। इन चारों प्रकारों की परिभाषा करनी आवश्यक है। आनुपातिक कर वह होता है, जिसमें आय अथवा सम्पत्ति के मूल्य का एक बराबर प्रतिशत भाग

ले लिया जाता है। चाहे आय की मात्रा कुछ भी हो। आय की मात्रा चाहे जितनी हो, परन्तु यदि आय पर १० प्रतिशत कर लगा दिया जाय तो वह आनुपातिक कर होगा। प्रगतिशील कर में आय अथवा सम्पत्ति में जैसे-जैसे वृद्धि होती है वैसे-वैसे उग पर कर की प्रतिशत दर भी बढ़ती जाती है। जैसे, जिन लोगों की आय ५,००० रुपये से अधिक नहीं है उन पर १० प्रतिशत आय कर हो। जिन लोगों की आय १०,००० रुपये से कम नहीं है उन पर १५ प्रतिशत आय कर हो और १५,००० रुपये की आयवाली पर २२ प्रतिशत आय कर हो। यह प्रगतिशील कर होगा। नमरा घटना हुआ कर प्रगतिशील कर का ठीक उल्टा होता है। इसमें जैसे-जैसे आय बढ़ती है, वैसे-वैसे कर की दर घटती जाती है। ह्यममान प्रगतिशील कर में आय के साथ-साथ कर की दर भी बढ़ती है परन्तु कर की दर घटते हुए नम से बढ़ती है। व्यवहार में हमें केवल आनुपातिक और प्रगतिशील कर व्यवस्थाओं से काम पड़ता है।

इसलिये अनुपात के सिद्धान्त के अनुसार कर दानाआ की आय चाहे जो हो, उन्हें कर के रूप में उसका एक निश्चित अंश देना पड़ेगा। अपनी कर-नीति के पहले सिद्धान्त

में आडम स्मिथ ने कहा था कि कर व्यक्ति की आय के किसी अनुपात में होना चाहिये, यद्यपि बाद में उसने यह भी लिखा कि वे अनुपात से कुछ अधिक भी हो सकते हैं।

इस सिद्धान्त का आधार यह है कि कर व्यवस्था सम्पत्ति के

वर्तमान वितरण में दखल या बाधा नहीं देना चाहती। यदि प्रत्येक व्यक्ति एक निश्चित अनुपात में कर देता है तो विभिन्न आयों के पारस्परिक सम्बन्ध वही बने रहते हैं। उनमें कोई परिवर्तन नहीं होगा। इस सिद्धान्त और प्रणाली की सूत्री यह है कि यह बहुत सरल है। जैसा कि मैं (Say) ने कहा है, आनुपातिक-कर प्रणाली की व्याख्या करने की आवश्यकता नहीं है। वह एक पहाड़े के समान है।

परन्तु अर्थ-व्यवस्था का उद्देश्य केवल सरलता प्राप्त करना नहीं होता। सभी जानते हैं कि एक हजार रुपये आयवाले व्यक्ति में १०० लेना और १०,००० रु० आयवाले व्यक्ति से १,००० लेना सरल अवश्य है, परन्तु साथ ही अनुचित और न्याय के विरुद्ध है। जैसे-जैसे मुद्रा आय बढ़ती है, वैसे-वैसे कर देने की योग्यता अनुपात से अधिक बढ़ जाती है।

प्रगतिशील कर-नीति (Progressive Taxation)—आनुपातिक कर-प्रणाली के दोषपूर्ण होने के कारण धीरे-धीरे करो की आधुनिक प्रणालियों में प्रगतिशीलता सिद्धान्त (principles of progression) ग्रहण किया गया। प्रगतिशील कर-प्रणाली के पक्ष में प्रधान तर्क यह है कि जैसे-जैसे किसी व्यक्ति की आय बढ़ती है, वैसे-वैसे उसकी कर देने की शक्ति आय की अपेक्षा अधिक बढ़ती है। अर्थात् आय के अनुपात में कर देने की शक्ति का अनुपात अधिक हो जाता है। इसलिये करो की दर आनुपातिक न होकर कमरा बढ़ती हुई या प्रगतिशील होनी चाहिये। दूसरे

त्याग की समानता का सिद्धान्त भी प्रगतिशीलता की ओर ले जाता है। आय की वृद्धि के साथ-साथ मुद्रा की मीमांन्त उपयोगिता कम होती है। इसलिये १०० रुपये की आय-वाले मनुष्य से ५ रुपया लेने से और १,००० रुपये की आयवाले व्यक्ति से ५० रुपया लेने से दोन्ना व्यक्तियों पर त्याग का भार एक समान नहीं पड़ता। पहला व्यक्ति दूसरे की अपेक्षा अधिक त्याग करता है। त्याग की मात्रा बराबर करने के लिये अधिक आय-वाले व्यक्ति को अधिक ऊँची दर से कर देना चाहिये। न्यूनतम सामूहिक सिद्धान्त अधिक प्रगतिशीलता की ओर ले जाता है। तीसरा तर्क यह है कि वर्तमान समाज में सम्पत्ति का वितरण असमान है और राज्य को चाहिये कि धनियों पर अधिक ऊँची दर से कर लगाकर आय की असमानता को कम करे। एमे बहुत कम अर्थशास्त्री मिलेंगे जो आय की वर्तमान असमानताओं को कम करने के पक्ष में हों। और कर-प्रणाली इसका बड़ा अच्छा साधन है। यह बात अवश्य है कि उपाय बहुत साधारण है और इसमें मूल समस्या हल नहीं होती। फिर भी इस उपाय को काम में लाने में कोई हर्ज नहीं है। फिर धनी वर्गों पर ऊँची दर से कर लगाने के पक्ष में एक बात और है। धनी व्यक्तियों में उपभोग की प्रवृत्ति प्रायः बहुत कम होती है, इसलिये एक वर्ग जैसे-जैसे धनी होता है, वैसे-वैसे उपभोग की प्रवृत्ति कम होती जाती है और उसके परिणामस्वरूप वस्तुओं और सेवाओं की प्रभावशाली माग में भी घटी होती है। दूसरे शब्दों में माग इतनी कम हो जाती है कि उपस्थित पूरी श्रमिक शक्ति को काम नहीं मिल पाता। इस बेकारी को दूर करने का उपाय धनियों पर अधिक कर लगाना है, जिसमें उपभोग की प्रवृत्ति बढ़े। अन्त में यह कहा जाता है कि आधुनिक राज्य एक शरीर के समान है। “साधारण सामाजिक जीवन में प्रत्येक व्यक्ति के लिये आचार का पहला नियम यह है कि शक्तिशाली को कमजोर व्यक्ति की सहायता करनी चाहिये। न्यायोचित यही होगा कि सबसे अधिक बली कंधों पर सबसे अधिक भार पड़े।”

इस सिद्धान्त के सम्बन्ध में सबसे बड़ी कठिनाई यह है कि यदि यह मान भी लिया जाय कि आय वृद्धि के साथ-साथ मुद्रा की उपयोगिता में ह्रास होता है, तो भी यह निश्चय करने का कोई तरीका नहीं है कि यह ह्रास किस दर से होता है। कर की ऐसी प्रगतिशील दर जानने का कोई साधन नहीं है, जिसके द्वारा त्याग के भार का बराबर बटवारा हो सके। ऐसी परिस्थिति में प्रगतिशील की दर मनचाही होगी।

एक तथा अनेक कर-प्रणाली (Single vs Multiple Tax System) — आरम्भ में ही कर प्रणाली को सरल बनाने की प्रवृत्ति रही है। बहुत से लोग का मत है कि न्याय के किन्ही सिद्धान्त के आधार पर केवल किसी एक वस्तु पर कर लगाना चाहिये। भूमि को सम्पत्ति का आधार माननेवाले अर्थशास्त्रियों (Physiocrats) का मत था कि भूमि के आर्थिक लगान (economic rent) पर केवल एक कर लगाना चाहिये। उनका मत था कि अन्त में सब प्रकार के करों का भार लगान

पर ही पड़ना था। एक कर-प्रणाली के समर्थक का विचार है कि इस प्रणाली में समार की सम्पत्ति का नवीन विवरण हो सकता है।

इसी उद्देश्य में इतनी जाँच ने केवल भूमि पर एक कर लगाने की प्रणाली का समर्थन किया था। उसका विचार था कि लगान पर कर लगाने में उद्योग की उत्पत्ति में बाधा नहीं पड़नी। उसका यह तान्पर्य ना सही था। लेकिन उससे हेनरी जोर्जे की कर योजना सिद्धान्त में यह दावा था कि लागू अती आय भूमि में नहीं लगाने से सब कर में सब जायग। एक लगाने की वग में सब जायगा परन्तु जिस गरीब आदमी के पास अपना मकान है उसे कर देना पड़ेगा।

केवल एक कर प्रणाली के सम्बन्ध में एक प्रस्ताव यह भी है कि केवल आय पर कर लगाना चाहिये। इसमें शन्देह नहीं कि भूमि की अपेक्षा आय पर कर लगाना अधिक अच्छा होगा। लेकिन इस रीति में भी कुछ दावा है। एक केवल आय पर कर तो छोटी आय पर कर वसूल करना कठिन है और अन्त में उसमें कोई लाभ नहीं होता। दूसरे, उसमें वचन में बाधा पड़ सकती है। तीसरे, कुछ ऐसे जरिये बच जाने हैं जिन पर कर लगाना बहुत अच्छा होता है, जैसा कि एकाएक होने वाला लाभ।

एक कर प्रणाली के समर्थक का उद्देश्य एक ऐसी कर व्यवस्था स्थापित करनी है, जो सर्वोत्तम न हो। कर वसूल करने में खर्च बहुत कम होगा और कर का भार ठीक-ठीक मापूम हो जायगा। परन्तु एक कर प्रणाली के किसी एक कर व्यवस्था के दोष भी सिद्धान्त के विरुद्ध कुछ बातें समान रूप से कही जा सकती हैं। (क) कोई भी एक कर जो सिद्धान्त की दृष्टि में न्याययुक्त मापूम हो, विभिन्न व्यक्तियों के ऊपर भार की दृष्टि में अनुचित और न्याय विरुद्ध हो सकता है। परन्तु एक कर-प्रणाली के अन्तर्गत जो अपवाद हो उन्हें अनेक कर प्रणाली द्वारा ठीक किया जा सकता है। (ख) किसी भी आधुनिक राज्य को इतनी अधिक आय की आवश्यकता नहीं है कि ऐसी एक कर-प्रणाली बनानी कठिन है। जिसमें उसकी आवश्यकताएँ पूरी हो सकें। (ग) केवल एक कर में वे सब लाभ प्राप्त न हो सकें जो करा के विभिन्न मदों द्वारा प्राप्त हो सकते हैं—जैसे, आय, उपभोग, उत्तराधिकार इत्यादि। (घ) एक कर-प्रणाली में कर ग वचना अर्थात् उसे न देना सरलता से सम्भव हो सकता है। परन्तु अनेक-कर-प्रणाली में करा में वचना उतना सरल न होगा, क्योंकि उसमें पकड़ने के कई तरीके रहते हैं।

एक कर प्रणाली में जो दोष हैं तथा प्रत्यक्ष व्यवहार में जिन श्रुतियों का अनुभव हुआ है, उनके परिणामस्वरूप आगे यह उक्त बातें उल्टा एक सिद्धान्त बनाया। उसने लिखा है कि “यदि मुझे एक अच्छी कर प्रणाली की परिभाषा करनी पड़े तो वह यह होगी कि करो का योग-योग भार बहुत से मदा पर बाँट दिया जाय और बहुत बड़ा

भार किसी एक मद पर न लादा जाय ।" यह विचार दूसरी दिशा में अति कर देता है और न यह सिद्धान्त की दृष्टि से उचित, न व्यावहारिक दृष्टि से सम्भव है । "मव वस्तुओ पर वस्तुओ के यातायात पर तथा उत्पादन के विभिन्न तरीकों और रूपों पर कर लगाने से एक तो उद्योग की उन्नति में बाधा पड़ेगी, दूसरे कर-दाताओं को बड़ी अमुविधा होगी और तीसरे उन्हें वमूल करने में बड़ा खर्च होगा ।" सन् १८४५ के पहले इंग्लैण्ड की आयात-निर्यात का व्यवस्था बहुत टेढ़ी मेढ़ी थी और हस्किंसन के सुधारों ने उसे बहुत कुछ सरल बना दिया ।

इसलिये सबसे अच्छी कर-प्रणाली न तो एक कर-प्रणाली है और न अनेक-कर-प्रणाली बल्कि इन दोनों के बीच में कोई प्रणाली होनी चाहिये । वेस्टावल के अनुसार इस प्रकार की प्रणाली को हम 'बहु-कर-प्रणाली' (system of plural taxation) कह सकते हैं । कुछ बड़े-बड़े कर होने चाहिये, जिनका बोझ प्रायः धनी लोगों पर पड़े और थोड़े से कर ऐसे होने चाहिये, जिनका भार थोड़ा बहुत समाज के प्रत्येक व्यक्ति पर पड़े । आय-कर, उत्तराधिकार, ऐश-आराम की वस्तुओं पर कर, पहले प्रकार का कर होगा । परन्तु जिन वस्तुओं का उपभोग सभी लोग करते हैं उन पर कर का भार सभी वर्गों के लोगों पर पड़ेगा ।

अच्छी कर-प्रणाली की विशेषताएँ (Characteristics of a Good Tax System)—उपर हमने जो विवेचना की है, उसके आधार पर अब हम यह कह सकते हैं कि अच्छी कर-प्रणाली में क्या विशेषताएँ होती हैं । पहली विशेषता यह होती है कि उपर हमने कर-नीति के जिन सिद्धान्तों की विवेचना है, उन सिद्धान्तों का वह पालन करती है । दूसरे, करो के भार के वितरण के सम्बन्ध में न केवल पूरी कर व्यवस्था का भार बल्कि प्रत्येक कर के भार के वितरण पर सावधानी से विचार करना चाहिये । जिन करो के कारण समाज की निम्नतम सामूहिक त्याग करना पड़े तथा वर्तमान और भविष्य में उत्पादन तथा वितरण की व्यवस्था पर जिनका प्रतिकूल प्रभाव न पड़े वे कर ज्यादा अच्छे होते हैं । किसी एक वस्तु पर करो का भार बहुत जम्बित न हो । करो का भार कर-दाता की योग्यता के अनुसार निश्चित होना चाहिये । अन्त में, एक कर प्रणाली और अनेक कर-प्रणाली की अपेक्षा बहु-कर प्रणाली अधिक अच्छी होती है । इन कर प्रणालियों पर हम विचार कर चुके हैं, इसलिये उन्हें दुहराना उचित नहीं है ।

कर देने की शक्ति (Taxable Capacity)—किसी समाज की कर देने की शक्ति की परिभाषा कई प्रकार से की गई है । अधिक प्रचलित परिभाषा यह है कि राष्ट्रीय आय में से वह खर्च काट कर जो देश की पूँजी तथा लोगों की योग्यता अक्षत बनाये रखने के लिये आवश्यक है, जो कुछ शेष बचता है, वही लोगों की कर देने की शक्ति का सूचक है । यह परिभाषा स्पष्ट नहीं है और इसमें कई कठिनाइयाँ उत्पन्न होती हैं ।

पूजी तथा लोगों की योग्यता अक्षत बनाये रखने के लिये जो खर्च आवश्यक होता है, उसे हम कैसे निश्चित करेंगे ? साधारण समय में हमें न केवल पूजी के ह्रास के लिये कुछ रकबा अलग रखना पड़ता है परन्तु उसकी वृद्धि में भी कुछ योग देना पड़ता है, जिससे पूजी बढ़ती रहे । घन की इन मात्राओं को हम किस प्रकार निश्चित करेंगे ? इसलिये हम परिभाषा में कई नुस्तियां हैं । यह परिभाषा कई परस्पर सम्बन्धित बातों पर निर्भर करती है । कुछ बातों को हम देख सकते हैं कुछ की नहीं और कुछ बातों को सन्तोषपूर्वक माप नहीं सकते ।

तब फिर कर देने की शक्ति किन बातों पर निर्भर करती है ? पहले तो वह लोगों की मानसिक या मनोवैज्ञानिक स्थिति (psychology) पर निर्भर करती है । कभी-कभी ऐसा समय आता है, जैसे युद्धकाल में जब लोग अधिक त्याग करने को तैयार रहते हैं । विगन आर्थिक संकट के समय में इंग्लैण्ड के लोग अधिक त्याग करके सरकार के साथ सहयोग करने का तैयार हो गये थे । कर देने के लिये लोग कतारा में घटा खड़े रहते थे । इससे मालूम होता था कि लोगों की कर देने की शक्ति कुछ समय के लिये बढ़ गई थी । दूसरे, कर देने की शक्ति देश में राष्ट्रीय आय के वितरण पर निर्भर करती है । जब किसी व्यक्ति के पास २०,००० रुपये होते हैं तो उसको कर देने की शक्ति उन बीस आदमियों में अधिक होती है, जिनमें से प्रत्येक के पास १,००० रुपये हैं । आय जितनी अधिक असमान होती है कर देने की शक्ति उतनी ही अधिक होती है । तीसरे, कर देने की शक्ति की तुलना में जनसंख्या के आकार राष्ट्रीय आय के अनुपात पर निर्भर करती है । यदि राष्ट्रीय आय का अनुपात जनसंख्या के अनुपात से अधिक बढ़ जाता है, तो प्रति मनुष्य पीछे आय भी बढ़ जाती है और उसके साथ-साथ कर देने की शक्ति भी बढ़ जाती है । चौथे वह देश की औद्योगिक परिस्थितियों और व्यवस्था पर निर्भर करती है । यदि उद्योग के लिये अधिक उत्पादन पूजी की आवश्यकता है, तो उस मद के लिये राष्ट्रीय आय का अधिक अंश अलग रखना पड़ेगा और किसी समय विशेष पर कर देने की शक्ति कम रहेगी । परन्तु ऐसे देश की राष्ट्रीय आय भी ऊँची होगी और कर देने की शक्ति बढ़ेगी । पाँचवें, वह लोग के रहन-सहन के दर्जे पर निर्भर करती है । रहन-सहन का दर्जा उनकी योग्यता, कार्यक्षमता और काम करने की इच्छा निश्चित करती है । छठवें वह कर प्रणाली पर निर्भर करती है । यदि प्रत्यक्ष करों का अधिक उपयोग किया जाय तो कर देने की शक्ति बढ़ेगी । अप्रत्यक्ष करों की अपेक्षा प्रत्यक्ष करों में अधिक आय प्राप्त की जा सकती है और साथ ही उसमें देश के उत्पादक कार्यों को भी हानि पहुँचेगी । अन्तिम लोगों की कर देने की शक्ति सरकारी खर्च की प्रकृति पर भी निर्भर करती है । यदि सरकारी आय शिक्षा, सफाई, स्वास्थ्य इत्यादि पर खर्च की जाती है तो अन्त में लोगों की कर देने की शक्ति बढ़ेगी । परन्तु यदि राज्य की आय अस्त्र-शस्त्र इत्यादि युद्ध सामग्री बनाने पर खर्च होती है, तो कर देने की शक्ति घटेगी ।

पचासवां अध्याय

करों का भार और उनका चालन

(Shifting and Incidence of Taxes)

भार और चालन का अर्थ (Meaning of Shifting and Incidence)- जब किसी व्यक्ति पर एक कर लगाया जाता है तो वह उसका भार अन्य लोगों के बन्धो पर लादने का प्रयत्न करता है। कर के भार को अन्य लोगों पर टालने के इस प्रयत्न को चालन कहते हैं। चालन में अपना भार खनम हो जाता है। कर के कारण किसी व्यक्ति पर मुद्रा का जो भार पड़ता है उसे कर का भार (incidence of tax) कहते हैं। भार की समस्या उस व्यक्ति को जानना है, जिसके ऊपर कर का भार पड़ता है। सरकार को जो रूपया मिलता है, वह किसकी जेब से आता है? अथवा यदि सरकार कर न लगाती तो वह रूपया किसकी जेब में रहती? भार के सम्बन्ध में यह प्रधान समस्या रहती है। कर का पहला दबाव (impact) उस व्यक्ति पर पड़ता है, जो सरकार को रूपया देता है। अब वह व्यक्ति उसका भार अन्य लोगों पर चलाने या विम-बाने का प्रयत्न करेगा। परन्तु कर का भार (incidence) उस व्यक्ति पर पड़ता है जो अन्त में कर के रुपये का भार सहन करता है।

कर व्यक्तियों पर अन्य प्रकार के बाध भी डालता है। इसलिये मुद्रा का भार (money burden) और वास्तविक भार (real burden) तथा प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष भार में भेद समझना आवश्यक है। करों के रूप में खजाने में जो रूपया जमा किया जाता है उसकी मात्रा से प्रत्यक्ष मुद्रा भार (direct money burden) मापा जाता है। कर दाता को जिस आर्थिक हित का त्याग करना पड़ता है, उसमें प्रत्यक्ष वास्तविक भार (direct real burden) निश्चित होता है। इसे कर का परिणाम (effect) कहते हैं। किसी कर के मुद्रा का अप्रत्यक्ष और भार भी हो सकता है। जिस वस्तु पर कर लगा है, उसके बिन्दु को कर प्रहले देना पड़ता है। बाद में ग्राहकों में अधिक कीमत लेकर वह कर की पूरी मात्रा वसूल कर सकता है। परन्तु इस वसूली में कुछ समय लगता है और उसी बीच में उसे कर के रूप में दी गई रकम पर व्याज की हानि भट्नी पड़ती है। यह कर का अप्रत्यक्ष मुद्रा भार होता है। इसी प्रकार अप्रत्यक्ष वास्तविक भार होता है। जब कर के कारण किसी वस्तु की वास्तविक कीमत बढ़ जाती है तो उपभोक्ता उसे कम मात्रा में खरीदेंगे। इसका मतलब यह है कि उपभोक्ता अपने स्वार्थ या हितों का त्याग कर रहे हैं। मुख का यह त्याग कर का अप्रत्यक्ष वास्तविक

भार (indirect real burden) होता है। कर चाटन के सम्बन्ध में तीन बातें महत्वपूर्ण हैं—चाटन की दिशा, चाटन का रूप और चाटन की माया। चाटन की दिशा आग या पीठ दोनों आर हो सकती है। यदि आयानकर्ता का कर देना पड़ता है, तो वह उसे आगे की ओर उपभोक्ताओं पर चढ़ा सकता है। यदि उसे इसमें सफलता नहीं मिलती तो वह उस पीछे की जाग उठाइकों पर चढ़ाने या प्रयत्न करेगा। चाटन का रूप भी दो प्रकार से हो सकता है। या तो वस्तुओं की कीमत बढ़ाई जा सकती है अथवा कीमत न बढ़ाकर उनकी चिन्म पैदा की जाती है। चाटन की माया कई बातों पर निर्भर करती है उनका अध्ययन हम आगे करेंगे। यहाँ इतना कहना काफी है कि कभी-कभी पूरा कर उपभोक्ताओं व ऊपर चढ़ा दिया जाता है और कभी कभी उत्पादक, व्यवसायी और उपभोक्ता तीनों उसको बाँटकर उसका भार सहते हैं।

५- प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष कर (Direct and Indirect Taxes)—प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष करों का प्रश्न दबाव और भार में सम्बन्ध रखता है। जब दबाव और भार एक ही व्यक्ति पर रहता है तब कर प्रत्यक्ष कहा जाता है। अर्थात् जिस व्यक्ति से कर लिया जाता है उस पर मुद्रा देन का अन्तिम भार भी पड़ता है। वह भार दूसरों के ऊपर चाटन नहीं कर सकता। आय-कर प्रत्यक्ष कर होता है। जो आदमी आय प्राप्त करता है, उसी पर यह कर भी लगाया जाता है और अन्त में वही उसका भार भी सहता है। तब सिमी कर का दबाव और भार अलग-अलग व्यक्तियों पर पड़ता है, तब उसे अप्रत्यक्ष कर कहा जाता है। इसमें पहले कोई व्यक्ति कर देता है, परन्तु वह उसका भार अन्य लोगों पर चढ़ा देता है। सिमी वस्तु पर जो कर लगाया जाता है वह अप्रत्यक्ष कर है। यद्यपि वस्तु विप्रेता उसे अदा कर देता है, पर वह वस्तु की कीमत बढ़ाकर उसका भार उपभोक्ताओं के ऊपर चला देता है। दोनों प्रकार के करों के बीच में जो अन्तर है, वह हमेशा गान-माफ़ प्रकट नहीं होता। कभी-कभी विप्रेता अर्थात् आयानकर्ता कर का भार गरीबों पर चढ़ाने में सफल नहीं होता। तब मुद्रा का अन्तिम भार भी उसी को सहना पड़ता है।

६- प्रत्यक्ष करों के गुण (Merits of Direct Taxes)—प्रत्यक्ष कर में एक बड़ा गुण यह होता है कि वह प्रगतिशील होता है। उसका यम इस प्रकार बाँधा जा सकता है कि धनियों के ऊपर अधिक भार पड़ेगा और गिन प्रत्यक्ष करों के लाभ लोगों की आय निश्चित मनु में कम रहेगी, वे उस कर से मुक्त रहेंगे। इस प्रकार वह कर-नीति के प्रधान और सर्वप्रथम मिडाल अर्थात् कर देने की योग्यता को पूरा करता है। प्रत्यक्ष कर का दूसरा गुण यह होता है कि वह मिलन्ययी अर्थात् कम सखीला होता है। कर वसूल करने का खर्च बहुत कम होता है और अव्यय विदकुल नहीं होता। तीसरा, लाभ यह है कि वह निश्चितता का मिडाल पूरा करता है। कर दाता यह जानता है कि उसे कर के

रूप में कितनी रकम देनी है और सरकार भी एक निश्चित आय पाने का भरोसा रखती है। चौथे प्रत्यक्ष कर लोचदार होते हैं। सरकार की आवश्यकताओं के अनुसार उनमें परिवर्तन किये जा सकते हैं। दरा का नम बदलने से कर की रकम घटाई और बढ़ाई जा सकती है। पाचव, प्रत्यक्ष कर बहुत उत्पादक होता है। देश में जनसंख्या और सम्पत्ति की वृद्धि होने से प्रत्यक्ष कर की आय अपन आप बढ़ जाती है। अन्तिम प्रत्यक्ष कर देन से नागरिक उसके ईश का अनुभव करता है। राज्य के प्रति वह अपने कर्तव्य को समझता है। उसकी नागरिकता जागृत होती है और वह राज्य के कार्यों में विद्यमान सरकार के आर्थिक प्रश्नों में दिलचस्पी लेता है।

प्रत्यक्ष कर में कुछ दोष भी होते हैं। पहला दोष यह है कि कर दाना की दृष्टि से वह बहुत अमुविधाजनक होता है। कर दाना को पूरा-पूरा हिमाव रखना पड़ता है और उसे सरकारी अफसरा के सामने पेश करना पड़ता है। फिर प्रत्यक्ष करों के दोष कुछ निश्चित समय के अन्तर पर उसे पूरी रकम एक साथ जमा करनी पड़ती है। आय तो थोड़ी-थोड़ी करके होती है, पर कर एक मुश्त देना पड़ता है। इसमें बाकी अमुविधा हो सकती है। दूसरे प्रत्यक्ष कर एक प्रकार से ईमानदारी पर कर होता है। यदि सरकार के सामने झूठा हिसाब पेश किया जाय तो कर का भार बहुत हल्का हो सकता है। बहुत से लोग झूठा हिसाब देकर कर का भार हल्का करने के लालच में आ जाते हैं। कम से कम बहुत से लोगों के सामने यह लालच रहती है। तीसरे किसी भी प्रत्यक्ष कर में कर के नम की दर मनचाही रहती है और वह सरकारी अधिकाग्या की इच्छा पर निर्भर रहती है।

गुणा और दोष दोनो पर विचार करने के बाद हम यह कह सकते हैं कि प्रत्यक्ष कर अन्त में न्यायोचित मितव्ययी लोचदार और उत्पादक होने है।

अप्रत्यक्ष करों के गुण (Merits of Indirect Taxes)—अप्रत्यक्ष करा के पक्ष में प्रधान बात यह है कि जिन गरीब वर्गों पर प्रत्यक्ष कर लगाना मुश्किल है, उन तक पहुँचन का माधन अप्रत्यक्ष कर होता है। राज्य की अप्रत्यक्ष करों के लाभ सहायता प्रयुक्त नागरिक को करनी चाहिये। लेकिन इस बात पर मतभेद हो सकता है। अप्रत्यक्ष कर के पक्ष में दूसरा तर्क यह है कि वह आय का आधार काफी विस्तृत कर देता है। किसी एक चीज पर बहुत भारी कर लगा देने से सामाजिक और राजनैतिक व्यवस्था पर हानिकारक प्रभाव पड़ सकता है। अप्रत्यक्ष करनीति इसलिए अच्छी होती है कि उसमें कई जरिया से आय प्राप्त हो जाती है और केवल प्रत्यक्ष करों पर निर्भर नहीं होना पड़ता। तीसरे, अप्रत्यक्ष कर बहुत मुविधाजनक होते हैं। प्रत्येक वस्तु की खरीद के साथ-साथ करा का भुगतान धीरे धीरे करके होता है। चूँकि हम कोई भी वस्तु एक समय बहुत अधिक मात्रा में एक साथ नहीं खरीदते, इसलिए करा का भार एक समय बहुत भारी नहीं मातूम पड़ता।

चौथे, इस कर में लोग व्यय नहीं सकते। कभी-कभी चोरी में माल लाकर अवश्य बेचा जाता है, पर इस प्रकार के सोदे अपवादस्वरूप रहने हैं। पाचवें, यदि यह कर बेलोवदार माग की वस्तुओं पर लगाया जाता है, तो वह काफी लोचदार होता है। कर की दर बदलने में उसकी आय भी बढ़ाई जा सकती है। अन्तिम शराब इत्यादि हानिकारक वस्तुओं पर, घनी व्यक्तियों के ऐश-आराम की वस्तुओं पर अप्रत्यक्ष कर लगाने में उनका उपभोग घटेशा और समाज की गरीब-शक्ति अधिक लाभकारी उपभोग की वस्तुओं की ओर झुकेगी।

अप्रत्यक्ष करों में लाभ की अपेक्षा दोष अधिक होते हैं। इसका विरोध सबसे अधिक न्याय के आधार पर किया जाता है। अप्रत्यक्ष कर न्यायमग्न नहीं होता। उसकी प्रगति क्रमशः घटती हुई होती है। धनियों की अपेक्षा उमका भार अप्रत्यक्ष करों के दोष गरीबों पर अधिक पड़ता है। अप्रत्यक्ष कर आवश्यकताओं पर लगाना पड़ता है जिससे वह उत्पादक हो। लेकिन आवश्यकताओं पर कर लगाने से गरीब लोगों को नुकसान होता है। उससे असमानता बढ़ती है जब कि "करनीति से आय की वितरण की असमानता बढ़ने की अपेक्षा घटना चाहिये।" अप्रत्यक्ष करों में दूसरा दोष यह है कि आवश्यकताओं को छोड़कर अन्य जरूरतों में इन करों से होनेवाली आय निश्चित होती है। यदि कर की दर ऊँची है तो माग घट जायगी और माग घटने से कर से होनेवाली आय भी घट जायगी।

अन्तिम अप्रत्यक्ष कर मिनव्ययी न होकर खर्चों के हान हैं। उनको बमूल करने का खर्च भी काफी अधिक होता है। अप्रत्यक्ष कर प्रायः उत्पादक अथवा आयातकर्ता द्वारा दिया जाता है। वस्तुओं की बिक्री द्वारा वह कर वापिस मिलने-मिलने कुछ महीने अवस्र बीत जाते हैं। इसलिए कर के रूप में दी गई रकम पर वह कुछ व्याज अवस्र लेता है। इसलिए जिस वस्तु पर कर लगाया जाता है, उसकी कीमत कर में अधिक सतती है।

इस बात पर मतभेद है कि राज्य की कुल आय का कितना अंश अप्रत्यक्ष करों द्वारा प्राप्त होना चाहिये। पुराने समय में इन करों से अधिकांश प्राप्त होता था, क्योंकि तब प्रत्यक्ष-कर-प्रणाली पूर्ण तथा सुव्यवस्थित नहीं थी। उन्नीसवीं शताब्दी के अन्तिम भाग में ग्रेडस्टन ने कहा था कि ये दो प्रकार के कर दो सुन्दर बहिनो के समान थे और वह किमी भी बहिर् के प्रति पक्षपात नहीं दिखाना चाहते थे। परन्तु वर्तमान समय में यह मत जोर पकड़ता जा रहा है कि यद्यपि अप्रत्यक्ष करों को नहीं त्यागना चाहिये, तथापि आय का अधिक भाग प्रत्यक्ष करों द्वारा प्राप्त करना चाहिये।

करों के भार के साधारण सिद्धान्त (General Principles Governing the Incidence of Taxation) - करनीति के सिद्धान्तों के सम्बन्ध में दो बातें ध्यान में रखने लायक हैं। पहली बात यह है कि अन्य बातों के परास्परिक

रहते हुए किसी वस्तु की माग जितनी अधिक लोचदार होगी, उतनी अधिक सम्भावना इस बात की होगी कि कर का भार विक्रेता के ऊपर पड़ेगा।

भार माग और पूर्ति की लोच पर निर्भर करता है दूसरी बात यह है कि अन्य बातों के यथास्थिति रहते हुए किसी वस्तु की पूर्ति जितनी अधिक लोचदार होगी, उतनी अधिक सम्भावना इस बात की होगी कि कर का भार उप-

भोक्ता के ऊपर पड़ेगा। जब किसी वस्तु की माग बेलोचदार

होती है, तब कर की पूर्ण मात्रा (बराबर कीमत बढ़ जाने पर भी खरीदार अपनी माग कम नहीं करेगा। इस परिस्थिति में कर का भार खरीदार पर पड़ता है। परन्तु यदि वस्तु की माग बहुत लोचदार होती है तो जैसे ही वस्तु के दाम बढ़ेंगे, वैसे खरीदार अपना उपभोग कम कर देगा। इसलिये सम्भावना इस बात की है कि कर का भार विक्रेता के ऊपर पड़ेगा। इसी प्रकार जब पूर्ति लोचदार होती है, तब कीमत बढ़ने पर माग गिर सकती है। परन्तु साथ ही पूर्ति में भी कमी की जा सकती है। उत्पादक कर की मात्रा के बराबर कीमत बढ़ा सकता है।" माराश यह है कि पूर्ति कम करके विक्रेता कर का भार खरीदार पर डालना चाहता है। माग कम करके खरीदार भार विक्रेता पर डालना चाहता है। इन दो प्रकार के व्यक्तियों में कम से कम खर्च करके जो व्यक्ति अधिक योग्य होता है उसी के अनुकूल या पक्ष में परिणाम भी होता है।" पूर्ति की लोच पर विचार करने समय हमें समय की अवधि पर भी विचार करना चाहिये। किसी वस्तु की पूर्ति अल्पकाल में कम नहीं की जा सकती। दीर्घकाल में पूर्ति माग के अनुसार घटाई या बढ़ाई जा सकती है। इसलिये किसी वस्तु की पूर्ति अल्पकाल में बेलोचदार ही रहती है यद्यपि दीर्घकाल में वह बहुत लोचदार हो सकती है। इसलिये यद्यपि अल्पकाल में किसी कर का भार विक्रेता पर रह सकता है, परन्तु दीर्घकाल में वह उपभोक्ता के ऊपर पड़ सकता है। कर का भार अन्तिम रूप में माग और पूर्ति की लोच के ऊपर रहता है। इसे एक उदाहरण के द्वारा दिखाया जा सकता है। जिस वस्तु के बदले में अन्य कई वस्तुओं का उपयोग हो सकता है, उसकी माग बहुत लोचदार होती है। इसलिये यदि चाय पर कर लगाया जाय और कारी, बीड़ी इत्यादि पेय पदार्थों पर न लगाया जाय तो विक्रेता चाय की कीमत अधिक नहीं बढ़ा सकेगा। क्योंकि चाय की कीमत बढ़ाने में उसके ग्राहक कम हो जायेंगे। इसलिये कर का भार विक्रेता पर पड़ेगा।

वस्तुओं पर किसी कर का भार (Incidence of a Tax on Commodities in General)—बरो के भार के सम्बन्ध में ऊपर जिन सिद्धान्तों की विवेचना की गई है वे नाना प्रकार की वस्तुओं पर पड़नेवाले करों का माध्याम्य भार समझाने

द्विदिता खतम करके आपस में मिलकर यह निर्णय कर सकते हैं कि कीमत वर की मात्रा से अधिक कर दी जाय। फिर यदि सोने को छोड़कर बाकी सब वस्तुओं पर आयात कर लगा दिया जाय तो अन्य वस्तुओं का आयात कम हो सकता है और सोने का आयात बढ़ सकता है। सोने का आयात अधिक होने से सब वस्तुओं की कीमतें बढ़ जायगी और जिन वस्तुओं पर कर लगा है उनकी कीमतें कर की मात्रा से अधिक बढ़ सकती हैं।

भूमि और मकानों पर कर का भार (Incidence of a Tax on Land and Buildings)—कर के भार की समस्या काफी गुपी हुई है। इसलिये इस समस्या के अलग-अलग पहलुओं का अलग-अलग अध्ययन करना अच्छा होगा। आर्थिक लगान (economic rent) पर जो कर लगाया जाता है उसका भार लगान प्राप्त करने वाले अथवा भूमिपति पर पड़ता है। उत्पादन की लागत जिसमें साधारण लाभ भी शामिल रहता है, छोड़कर जो कुछ बच रहता है, उसे लगान कहते हैं। इस बचत में से कर दिया जाता है। कर भूमिपति पर इस कारण नहीं चलाया जा सकता कि वह केवल आर्थिक लगान प्राप्त करता है और उसके सिवा कोई बचत नहीं प्राप्त करता। लेकिन यह मान लिया जाता है कि भूमिपति को पूरा आर्थिक लगान मिल रहा है और कर पूरे लगान पर लगाया जाता है। परन्तु यदि कर केवल उम भूमि पर लगाया जाता है जिस पर (मान लो) जूट उत्पन्न किया जाता है, तब कर को बचाने के लिये लोग उस भूमि पर जूट के बदले अन्य फसलें उत्पन्न करेंगे। परिणाम यह होगा कि जूट की उत्पत्ति कम हो जायगी और उसकी कीमत इतनी बढ़ेगी कि उसकी कृषि पर भी उतना ही लाभ हो जितना कि अन्य फसलों की कृषि पर होता है।

किसी वर के भार का फसल की मात्रा के अनुपात में होना उस फसल की माग की लाच पर निर्भर करता है। वर से फसलों की उत्पादन की लागत बढ़ जाती है जिससे उनकी कीमत बढ़ जाती है। यदि माग वेलोचदार है, तो कीमत वर की पूरी मात्रा के बराबर बढ़ेगी, क्योंकि कीमत बढ़ने पर भी खरीदारों की माग पहले के बराबर ही रहेगी। वर का भार लगान पर नहीं पड़ेगा। बल्कि फसलों के उपभोक्ताओं पर पड़ेगा। यदि माग लोचदार है, तो कीमत बढ़ने में माग घटेगी। उत्पादन घटेगा और सीमान्त भूमि पर कृषि होनी बन्द हो जायगी। इस प्रकार लगान घटेगा और वर का भार भूमिपति पर पड़ेगा।

मकानों पर कर का भार और अधिक जटिल होता है। कर का विभाजन मालिक, किरायेदार और मकान बनाने वाले श्रमिक के बीच में भी हो सकता है। कर

का असर उन लोगों पर भी पड़ सकता है, जो उस मकान में मकानों पर कर का भार बिखनेवाली वस्तुओं के उपभोक्ता हैं। जब किसी मुहल्ले या स्थान में होनेवाला व्यवसाय को लोग अपनाते हैं, अर्थात् हमने ग्राहक बन जाते हैं, तो थोड़ी-सी कीमतें बढ़ा देने से उस मकान के वर का भार उप-

भोक्ताओं पर चलाया जा सकता है। कीमतों में वृद्धि इतनी थोड़ी-सी की जायगी कि उन वस्तुओं को खरीदने के लिये लोग दूर की दुकानों पर नहीं जायेंगे।

किरायेदार और मकान मालिक के बीच में कर के दृष्टिकोण से सम्बन्ध में यह ध्यान रखना चाहिये कि यदि मकानों की माग बेमेलबदार है (और वह प्रायः बेमेलबदार रहती है) तो कर का भार अधिकतर किरायेदार पर पड़ता है। यदि किसी स्थान में मकानों की माग बहुत अधिक नहीं है परन्तु उस माग की पूर्ति सीमित है तो कर का भार अधिकतर मकान मालिक पर पड़ता है। परन्तु ऐसी परिस्थिति में मकान मालिक नये मकान नहीं बनवायेंगे और बाद में जनसंख्या की वृद्धि के साथ-साथ जब मकानों की माग बढ़ेगी, तब मकान मालिक कर का भार किरायेदारों पर लादने में सफल हो सकेंगे। इसलिये दीर्घकाल में मकानों पर लगे हुए करों का भार अन्त में किरायेदारा पर ही पड़ता है।

एकाधिकार पर कर का भार (Incidence of a Tax On Monopoly) — हम देख चुके हैं कि एकाधिकारी का उद्देश्य अधिक से अधिक लाभ प्राप्त करना रहता है और वह केवल उतनी ही मात्रा का उत्पादन और बिक्रय करेगा जिसमें उसकी सीमान्त आय और सीमान्त लागत बराबर रहे। यदि एकाधिकारी के लाभ पर कर एक मुश्त रकम के रूप में लगाया जाय तो वह कीमतों में परिवर्तन नहीं करेगा। कर देने के पहले उसे जिस कीमत पर जितनी अधिक आय होती है, कर देने के बाद भी उसकी आय अधिकतम रहेगी। यदि कर आनुपातिक है अर्थात् मान लो एकाधिकार के लाभ पर १० प्रतिशत के हिस्से में लगाया गया है, तो भी कीमतों में परिवर्तन नहीं होगा, क्योंकि १० प्रतिशत कर देने के बाद भी उसकी आय अधिकतम आय की ९० प्रतिशत रहेगी और यह अन्य किसी भी आय के ९० प्रतिशत से अधिक है। इसलिये आनुपातिक आय कर का कुल भार एकाधिकारी महसूस लेगा। अब मान लो, आय कर एकाधिकारी के लाभ पर प्रयोग बढ़ती हुई दर में लगाया जाता है। इसमें भी कर-भार एकाधिकारी सह लेगा। जब बिक्रय की अन्तिम इकाई में प्राप्त होनेवाली सीमान्त आय उस इकाई की सीमान्त लागत के बराबर होती, तब उस बिन्दु या स्थिति में एकाधिकार साम्य (monopoly equilibrium) स्थापित होगा। चूंकि एकाधिकारी को इस इकाई पर कोई लाभ नहीं होना, इसलिये वह इस पर कर भी नहीं देता। इसलिये वह उत्पादन की मात्रा पहले के बराबर रखेगा और कीमत भी वही रहेगी। जब उत्पन्न कर लगाया जाता है, तब कीमत में थोड़ी-सी वृद्धि कर देने से एकाधिकार के अन्तर्गत सबसे अधिक आय प्राप्त होती है। कर जोड़ देने से सीमान्त लागत स्वयं बढ़ेगी और यदि साम्य बनाये रखना है तो सीमान्त आय और कीमत भी बढ़ानी पड़ेगी। सीमान्त आय को सीमान्त लागत के बराबर करने के लिये कीमत जितनी बढ़ानी पड़ेगी, यह बात माग की लोच पर निर्भर करेगी। चूंकि कीमत बढ़ा दी जाती है, इसलिये कर का कुछ भाग उपभोक्ता

भी देता है। ऐसी परिस्थिति में यदि पूर्ति बिल्कुल बेल्पोचदार न हो और माग बहुत अधिक लोचदार न हो तो कर का भार कुछ अंश में एकाधिकारी पर पड़ता है और कुछ अंश में उपभोक्ता पर।

आयात और निर्यात करों का भार (Incidence of Import and Export Duties)—आयात-निर्यात कर दो देशों के बीच में होनेवाले व्यवसाय और वस्तु विनिमय में बाधा डालते हैं। कर का भार दोनों देशों के बीच में बंट जाता है। एक देश की माग की लोच दूसरे देश की वस्तुओं के लिये जैसी होती है, उसी के अनुसार कर का भार भी पड़ता है। कर का भार माग की तीव्रता के सीधे अनुपात में होता है। यदि भारतीय वस्तुओं के लिये इंग्लैंड की माग अधिक तीव्र (अर्थात् अधिक बेल्पोचदार) है और भारत की माग इंग्लैंड की वस्तुओं के लिये उतनी तीव्र नहीं है, तो सम्भावना यह है कि करों के भार का अधिक अंश इंग्लैंड के उपभोक्ताओं पर पड़ेगा।

आयात पर लगनेवाले करों का भार देश और विदेशों में माग और पूर्ति की लोच पर निर्भर रहेगा। देश में पूर्ति अधिक और लोचदार होने से कर लगानेवाले देश में कीमतें कम बढ़ेंगी और विदेशों में अधिक बढ़ेंगी। यदि कर लगे हुए माल की कीमत में थोड़ी-सी भी वृद्धि होने से देश में उस माल का उत्पादन बढ़ना है, तो देश में उस वस्तु की कीमत में बहुत कम वृद्धि होगी और विदेशों में उसकी कीमत काफी गिरेगी। इसी प्रकार यदि देश की अपेक्षा विदेशों से होनेवाली पूर्ति कम लोचदार और मात्रा में कम है, तो कर लगानेवाले देश में कीमतों में वृद्धि कम होगी। यदि विदेशी उत्पादक अपनी पूर्ति कम नहीं कर सकते, क्योंकि उसके कारखाने विशेष प्रकार के माल बनाने हैं, जिनकी माग हमारे देश में है अथवा उसे हमारे देश के बदले अन्य बाजार नहीं मिलते तो उसे लाचार होकर कम कीमत पर बेचना पड़ेगा। यदि वह तुरन्त अपनी पूर्ति बदल सकता तो वह ऐसा करने पर लाचार न होता। तीसरे, यदि स्वदेश की माग कर लगाये हुए माल के लिये बहुत लोचदार है, तो उस देश में उस वस्तु की कीमत में बहुत थोड़ी-सी वृद्धि होगी। इसके विपरीत यदि विदेशी माग बहुत लोचदार होती है तो आयात करनेवाले देश में उस वस्तु की कीमत में वृद्धि अधिक होगी।

जाहिर है कि आयात कर का भार स्वदेश के उपभोक्ताओं पर पड़ता है, क्योंकि कर लगाने से आयातकर्ताओं के साधारण लाभ घट जाते हैं। यदि उन्हें साधारण लाभ भी नहीं मिलता तो वे उन पैसा या धन में जाने का प्रयत्न करेंगे, जहां साधारण लाभ मिलने की अधिक सुविधाएँ हैं। इसलिये उन वस्तुओं की पूर्ति कम हो जायेगी। उनकी कीमतें बढ़ेंगी और तब तक कि आयातकर्ता अपने साधारण लाभ न प्राप्त करने लगेंगे। इसलिये साधारणतः आयात कर का भार स्वदेश के उपभोक्ताओं पर पड़ता है। परन्तु कभी-कभी ऐसे मौकों भी आ सकते हैं, जब कर का भार विदेशियों पर भी डाला जा सकता है। हम देखेंगे कि जब स्वदेश की पूर्ति बहुत लोचदार होती है और

विदेश की पूर्ण बरतानदार होती है तो कर लगी हुई वस्तुओं की कीमतें कर लगानेवाले देशों में कम बढ़ेंगी। अथवा जब स्वदेश की मांग बहुत बढ़ाकर होगी और विदेश की मांग बेगानदार होगी तब भी यही बात होगी। इन सब परिस्थितियों में विदेशी उत्पादक को कर का पूरा अथवा आंशिक भार सहना पड़ेगा। इसी प्रकार विदेश में जो आयात होता है वह यदि विदेश के उत्पादन का दबने हुए बहुत अधिक है और आयात करनेवाले देश के उत्पादन का देखने हुए बहुत अधिक है तो कीमत में बहुत थोड़ी वृद्धि होगी और कर के भार का कुछ अंश विदेशी सहन करेगा।

इसी प्रकार यदि कोई देश कच्चे माद का उत्पादन करता है जिनका मांग प्रायः बेगानदार होती है और वह दान हुए माद का आयात करता है, जिनकी मांग लाचदार होती है तो आयात अथवा निर्यात कर के कुछ अंश विदेशीया द्वारा सहन किये जा सकत है। परन्तु यदि विदेशी उत्पादक अपने माद अन्य बाजारों में भी बिक सकत है, अथवा कुछ ऐसे अन्य अंग्रेज हैं, जहाँ उन्हें कच्चे माद प्रतिपामितापूर्ण परिस्थितियों में मिल सकत है, तो वे उन कर का भार नहीं सहेंगे। इस प्रकार हम देखते हैं कि विदेशियों पर उन करों का भार बहुत कम अर्थात् केवल कभी-कभी पड़ता है।

आय-कर का भार (Incidence of Income Tax)—आय कर के भार के सम्बन्ध में दो प्रकार के मत हैं, जो एक दूसरे के विरोधी हैं। एक वर्ग का अर्थान् व्यवसायी वर्ग का मत है कि कीमत की वृद्धि के रूप में आय-कर का चार्ज किया जा सकता है और किया जाता है। "जब कोई व्यवसायी कीमतें बढ़ाने या निश्चित करने के लिये अपने लागत संबंधों का अनुमान लगाता है, तब वह बहुधा, कम से कम अप्रत्यक्ष रूप में, उस आय-कर को भी जोड़ लेता है, जो उसे देना पड़ेगा, और यदि बाजार की परिस्थितियाँ अनुकूल हों तो वह कीमतें ऐसी मूल्य पर बाँटेगा, जिसमें उसे मनचाह अथवा वांछित लाभ में आवश्यक न्यूनतम आय प्राप्त हो सके।" परन्तु अर्थशास्त्रियों का मत इस मत के विपक्ष में है। उनका कहना है कि आय-कर का चालन नहीं किया जा सकता और (कुछ अपवादों को छोड़कर) वह कीमतों में प्रवेश नहीं कर सकता।

हमें इस प्रश्न पर विचार करना चाहिये कि व्यवसायी को अपने लाभ पर जो आय-कर देना पड़ता है, क्या वह उसका भार उच्च कीमतों के रूप में उपभोक्ताओं पर चला सकता है ?

एक अधिकारी के सम्बन्ध में हम जानते हैं कि वह सभी कीमतें बढ़ाता है, जिसमें उसे अपने एकाधिकार से अधिकतम आय प्राप्त हो सके। चूंकि हमें यह सर्वोत्तम

१ Evidence of the Association of British Chambers of Commerce before Colwyn Committee Quoted in the Report, p. 109.

कीमत हागी इसलिए वह अन्य किसी कीमत से अधिक अच्छा लाभ नहीं प्राप्त कर सकता ।

परन्तु जो व्यवसायी प्रतिद्वन्द्विता की परिस्थितियाँ में काम करता है, उसके लिये अधिक कीमतें रखकर आय-कर का भार चालन करना कठिन होगा । कीमत बढ़ाने की उसकी वह शक्ति नहीं होती, जो कि एकव्यवसायी की होती है । प्रतियोगिता के कारण उसकी शक्ति तीन प्रकार से सीमित हो जाती है । पहले तो उसकी वस्तुओं की तुलना उन वस्तुओं से की जायगी जिनके गुण में थोड़ा-सा ही अन्तर है । दूसरे वह अन्य प्रतियोगिता की पूर्ति पर नियन्त्रण नहीं कर सकता । यदि वह पूर्ति सीमित कर देगा तो अन्य प्रतियोगी अपने माल से बाजार भर देंगे । तीसरे, उसे हराते के लिये अन्य प्रतियोगी अपनी लागत कम कर सकते हैं और वह उन्हें ऐसा करने से नहीं रोक सकता । जिस बाजार में प्रतियोगिता रहती है उसमें किसी भी समय कीमत सीमान्त उत्पादक के लागत स्तर के बराबर हो सकती है । चूँकि सीमान्त उत्पादकों की अनिश्चित बचत नहीं होती, अथवा उनका लाभ इतना थोड़ा होता है कि उस पर आय कर नहीं लगाया जा सकता, इसलिए कीमतों में आय-कर का समावेश नहीं हो सकता ।

मिम्पलिन पूँजी की कम्पनियाँ में किसी कम्पनी के लाभ पर एक निश्चित दर से (flat rate) कर लगाया जाता है । निजी व्यवसाय के मालिकों की तरह मिम्पलिन पूँजी की कम्पनी के हारदेकरों को अपने स्वार्थ के लिये कर चालन करने का लालच नहीं रहता । फिर लाभ पर उसके उद्गम स्थान पर ही एक निश्चित दर से कर लगा दिया जाता है परन्तु जितने हिस्सेदारों की आय बहुत अधिक रहती है, उन्हें अनिश्चित कर (sur tax) देना पड़ता है और जिन हिस्सेदारों की आय थोड़ी-सी रहती है, उन्हें कर से बाधितों के रूप में कमी अथवा बढ़ा (rebate) मिलता है । इसलिये कम्पनी को जिसमें कि कई तरह के हिस्सेदार रहते हैं, कीमतें बढ़ाने का कोई लालच नहीं रहता । निजी फर्मों या कम्पनियों में कर के दर अलग-अलग होते हैं । इसलिये यदि फर्म आय-कर को कीमतों में जाँटना है, तो प्रत्येक फर्म की कीमतें अलग-अलग होंगी । परन्तु कुछ फर्म ऐसे होंगे जो अपनी प्रतियोगियों को कीमतों में हटा सकते हैं । परन्तु वैसे फर्म कीमतें बढ़ाकर ऐसी परिस्थिति नहीं ला सकते ।

फिर विदेशी प्रतियोगिता का भी ध्यान रखना पड़ता है । यदि देशी उत्पादक उच्च कीमतें रखते हैं, तो देशी उत्पादक अपनी कीमतें घटाकर मार्ग बाजार अपने हाथ में ले लेंगे । विदेशी उत्पादकों को अपने देशों में आय-कर अवश्य देने पड़ेंगे । परन्तु विभिन्न देशों में करों के दर इतने विभिन्न होते हैं कि यह आभा करने लगता है कि विदेशी और देशी उत्पादक एक ही दर से कीमतें बढ़ावेंगे ।

अन्त में आय-कर एक सामान्य कर होता है । यदि वह कीमतों में मिम्पलिन होता है, तो कीमतों का पूरा मतलब उठेगा । परन्तु जब तक माँग और मुद्रा में स्थिति न होगी, तब तक मूल्य-स्तर में व्यापक वृद्धि अधिक समय तक नहीं

टिक सकती। द्रव या मुद्रा के परिमाण-मिदान्त से यह बात प्रकट होती है। अन्य वस्तुओं से यथास्थिति रहते चिना मुद्रा स्फीति की मूल्य-गतत व्यापक रूप में ऊंचा नहीं उठ सकती। लेकिन यह विद्वान् करने का कोई प्रमाण नहीं है कि आय-कर की वृद्धि होने से प्रामाणिक अर्थात् कानून-ग्राह्य मुद्रा अथवा बैंक जमा की मात्रा में वृद्धि हो जायगी।

प्रोफेसर मेलिंगमैन का कहना है कि जिस काल कीमतों की वृद्धि तेजी से होती है, उस काल में सीमान्त उत्पादकों के मामले कीमत कम करने की लालच या सम्मत्ता नहीं रहती और यदि उस काल में किसी प्रकार का कर लगे तो उन्हें कीमत बढ़ाने का एक बहाना मिल जावेगा। लेकिन यह केवल अल्पकाल में सम्भव है। एक और परिस्थिति में भी आय-कर कुछ हद तक कीमतों में जोड़ा जा सकता है। जब कोई फुटकर विक्रेता किसी एक स्थान में अपूर्ण बाजार में विक्री करता है तब वह ऐसा कर सकता है और खरीदार कीमत के इस थोड़े से अन्तर के लिये किसी दूर की दुकान में अपनी दैनिक खरीद के लिये जाना पसन्द नहीं करेगा। परन्तु इसमें भी कीमत में बहुत थोड़ी वृद्धि होनी चाहिये। नहीं तो यहाँ भी प्रतियोगी उत्पन्न हो जायेंगे।

इस कर का प्रभाव सीमान्त आय और सीमान्त-लागत रेखाओं दोनों पर पड़ता है। बचन की मात्रा पर भी उसका प्रभाव पड़ता है। यदि कर की ऊँची दर के कारण कुल आय की एक निश्चित मात्रा में से वास्तविक आय कम होती है तो साहसी उत्पादक आय प्राप्त करने में कम समय और शक्ति व्यय करेंगे, अर्थात् उनका उत्पाद घट जायगा इसका प्रभाव कीमतों पर पड़ेगा।^१

करों का पूँजीकरण (Capitalisation of Taxes)—जब किसी स्थायी सम्पत्ति में प्राप्त होनेवाली आय पर कर लगाया जाता है, तो उस सम्पत्ति में होनेवाली वास्तविक आय घट जाती है। इसलिये उस सम्पत्ति का मूल्य घट करे का पूँजीकरण सकता है। इस क्रिया को करों का पूँजीकरण (Capitalisation or amortisation of taxes) कहते हैं। व्याज की प्रचलित दर पर कर की मात्रा का पूँजीकरण कर दिया जाना है और सम्पत्ति का विक्रय मूल्य कर की मात्रा के बराबर घट जाता है। एक उदाहरण ले लिया जाय। मान लो, भूमि के एक एकर में १०० रु० लगान के रूप में प्राप्त होता है और व्याज की दर ५ प्रतिशत है। तब इस हिसाब से भूमिबन्ध का मूल्य २,००० रुपये होगा। मान लो, सरकार भूमि के लगान पर १० प्रतिशत की दर से कर लगाती है। तब कर देने के बाद असली लगान ९० रुपये होता है। अब भूमि का मूल्य १,८०० रु० हो जाता

१ Harris. *The National Debt and the New Economics*, p. 215-16.

है। भविष्य में खरीदार इस बात का ध्यान रखेंगे कि उन्हें लगान पर १० प्रतिशत कर देना पड़ेगा। इसलिये उस भूमि को खरीदने समय वे कम कीमत लगावेंगे, जिसमें कि उन्हें अपनी रकम पर कम से कम ५ प्रतिशत व्याज तो मिले। भविष्य के खरीदार प्रति वर्ष कर तो अवश्य देंगे परन्तु उसका भार उनके उपर न पड़ेगा, क्योंकि उस भूमि का मूल्य उन्होंने कम दिया है। पहले जा व्यक्ति भूमि का स्वामी था, उसे उस कर के मूल्य का प्रतिमात्र (amortisation or write off) करना पड़ेगा। इस प्रकार कर के जिस मूल्य का पूँजीकरण किया जाता है उसकी कुल मात्रा सम्पत्ति के विवेनाओ का दनी पड़गी। यह बात अवश्य है कि यदि कर कई वर्षों के बाद दिया जाता है, तो कर लगी हुई सम्पत्ति के वर्तमान मालिका का अनिश्चित लाभ या पुरस्कार (bonus) मिल जाता है क्योंकि उसमें उनकी सम्पत्ति का मूल्य बढ़ जाता है।

किमी कर का पूँजीकरण करने के पहले कई शर्तों का पूरा होना आवश्यक होता है। कर एसी स्थायी सम्पत्ति पर लगाना चाहिये, जिसकी पूर्ति सम्पत्ति की कीमतों में होनेवाले परिवर्तनों के साथ-साथ मनचाहे रूप में न बदली जा सके। यदि सम्पत्ति टिकाऊ नहीं है तो उसके मूल्य में ह्रास होने से उसकी पूर्ति भी कम हो जायगी। इसलिये कीमत बढ़ जायगी और कर का भार खरीदारों पर पड़ेगा। दूसरी शर्त यह है कि कर भेदात्मक (differential) होना चाहिये। इसका अर्थ यह है कि पूँजी लगाने के और भी कई जरिये हैं, जिन पर कर नहीं लगता है अथवा जिन पर बहुत कम दर से कर लगता है। कर के एकाकी और असाधारण प्रकृति का होने के कारण ही उसका पूँजीकरण सम्भव होता है। मान लो, केवल भूमि पर कर लगता है, सरकारी ऋण-पत्रों पर कर नहीं लगता। पूँजी लगानेवाले अपनी पूँजी या तो भूमि में लगा सकते हैं या सरकारी ऋण-पत्रों में और सरकारी ऋण-पत्रों में पूँजी लगाने से उन्हें ५ प्रतिशत व्याज मिलेगा। तब भूमि में वे तब तक अपनी पूँजी न लगावेंगे जब तक कि उन्हें कम से कम ५ प्रतिशत व्याज न मिलेगा। इसलिये जब भूमि पर १० प्रतिशत का कर लगाया जाता है तो जिस भूमि में कुल लगान १०० रुपया मिलता है, तो कर देने के बाद ९० रु० मिलता है उसके लिये खरीदार केवल १६०० रुपया देंगे। परन्तु यदि पूँजी लगाने के अन्य सब जरियो पर भी एक बराबर कर लगा है, तो सम्पत्ति के खरीदारों को अन्य जगह अधिक अच्छा मोदा या शर्तें नहीं मिलेंगी। ऐसी परिस्थितियों में कर का पूँजीकरण नहीं हो सकता। कर की आवश्मिकता (unexpectedness) भी पूँजीकरण के पक्ष में एक विशेष बात हो जाती है। यदि किसी कर के बारे में पहले से मालूम हो जाय कि यह लगनेवाला है, तो उसका बड़ा आरम्भ से ही लगने लगता। परन्तु जब कोई भेदात्मक कर किसी टिकाऊ सम्पत्ति पर एकाएक लगा दिया जाता है, तब बेचनेवाले को बेचने समय अपनी सम्पत्ति के मूल्य में कुछ घटी या ह्रास महने के सिवा और कोई उपाय नहीं रहता।

इस प्रकार यदि कोई कर व्यापक (universal) नहीं है, तो किसी भी प्रकार की टिकाऊ सम्पत्ति पर उसका पूँजीकरण किया जा सकता है। साधारण आय-कर यह शर्त पूरी नहीं करता क्योंकि वह सामान्य अर्थात् व्यापक होता है, एकाकी (exclusive) नहीं होता। परन्तु आय-कर का जो भाग केवल सम्पत्ति में प्राप्त आय पर पड़ता है यदि वह साधारण आय-कर में अलग किया जा सकता है तो उसका पूँजीकरण हो सकता है। जैसा कि हम दस चूँके १ भूमि के लगान पर लगनेवाले भेदात्मक कर का पूँजीकरण किया जा सकता है। इसी प्रकार अतिरिक्त लाभ (excess profits) पर लगानेवाले कर का भी पूँजीकरण या प्रतिगार हो सकता है और इस व्यवसाय के विकसित मूल्य घट जायेंगे। मान लो एक कम्पनी का ५० प्रतिशत की दर से लाभ हो रहा है जब कि साधारण लाभ की दर १० प्रतिशत है, तो जो कम्पनी केवल साधारण लाभ प्राप्त कर रही है उसकी अपेक्षा पहली कम्पनी के हिस्से की कीमत पाचगुनी अधिक होगी। अब मान लो एक कर लगाया जाता है और अतिरिक्त लाभ कम होकर केवल ३० प्रतिशत रह जाता है। तब पहली कम्पनी के हिस्से दूसरी की अपेक्षा केवल तीनगुने अधिक रहेंगे। इसी प्रकार एकाधिकार में प्राप्त होनेवाले लाभों पर कर लगाने से लाभ की मात्रा घट जायगी और एकाधिकार की सम्पत्ति का वित्तिय मूल्य पर के पूँजीकरण के मूल्य की मात्रा के बराबर कम हो जायगा।

पुराना कर ('An Old Tax')—बहुत से पूँजीपति प्रायः कहा करते हैं कि पुराना कर कोई कर नहीं होता और उसका भार विमोक्षित स मायद ही कोई अनुभव करता है। उदाहरण के लिये यह बात प्रायः कही जाती थी कि

करों में सम्मिश्रण
का मिदालन

भारत में नमक कर एक पुराना कर था और उसे उठाने की कोई आवश्यकता नहीं थी। इसलिये हमें इस प्रश्न पर

गम्भीरतापूर्वक विचार करना चाहिये। इस प्रश्न के पक्ष में कई बातें कही जा सकती हैं। एक तर्क हम ऊपर देल चुके हैं। एक पुराने कर का पूँजीकरण किया जा सकता है और यद्यपि लोग उसे प्रति वर्ष देते रहते हैं, परन्तु उस पर उनका भार नहीं पड़ता। किन्तु सब पुराने करों का पूँजीकरण नहीं किया जाता। जब कोई कर किसी टिकाऊ सम्पत्ति पर होता है और जब वह भेदात्मक होता है, केवल तब उसका पूँजीकरण हो सकता है। दूसरा तर्क सम्मिश्रण मिदालन (diffusion theory) के समर्थकों द्वारा दिया जाता है। इस मिदालन के अनुसार प्रत्येक कर का भार समाज पर इस प्रकार वितरण कर दिया जाता है कि उसका टीक-टीक भार निश्चित करना सम्भव नहीं होता। सम्मिश्रण द्वारा अन्तिम भार भार समाज पर फैला दिया जाता है। इस मिदालन के एक महत्वपूर्ण समर्थक ने कर लगाने की तुलना शरीर में खून देने की क्रिया से की है। जब शरीर के किसी नस में खून लिया जाता है, तब केवल उस नस में खून की कमी नहीं होती। शरीर की सब नसों में खून की मात्रा कम हो जाती है। यही बात करों का भी

है। जब किसी एक स्थान या बिन्दु पर कर लगाया जाता है तब उसका भार केवल उस बिन्दु पर नहीं पड़ता बल्कि सब बिन्दुओं पर पड़ता है। इसलिए समय पाकर एक पुराने कर का सम्मिश्रण हो जायगा और किसी एक व्यक्ति पर उसका भार न पड़ेगा और न अन्य जगह उसमें सब संभव।

कर के सम्मिश्रण का सिद्धान्त एक व्यर्थ सिद्धान्त है। हममें सन्देह नहीं कि जैसे-जैसे समय बीतता जाता है वैसे-वैसे किसी कर विशेष का प्रभाव भी सार समाज में फैलता जाता है। लेकिन हमका अर्थ यह नहीं कि हम किसी कर का ठीक-ठीक भार निश्चित नहीं कर सकें। पुराना कर भाररहित कर भी नहीं हो सकता। जब भागत में नमक पर से कर हटाया गया तब नमक की कीमत तुरन्त कम हो गई। इसलिये उस हद तक उप-भोक्ताओं का लाभ हुआ। इसलिए यह नहीं कहा जा सकता कि पुराना कर कोई कर ही नहीं होता। यह बात जरूर है कि कालान्तर में जगह पुराने कर के आदी हो जाते हैं और जब वे उनके दान के आदी हो जाते हैं तथा उसे दान आवश्यक समझने लगते हैं, तब उसका भार का अनुभव वे उस प्रकार नहीं करत जिस प्रकार कि एक नये कर के भार का अनुभव करत हैं। इस तरह हम यह भी कह सकते हैं कि पुराना घाव कोई घाव नहीं होता। परन्तु यदि करदाता किसी कर के भार का अनुभव नहीं करते, तो यह कर का कोई बड़ा गुण नहीं है। पुराने कर के पक्ष में एक अन्य तर्क भी है। सब करों के चाटन में समय लगता है और जब कर लगाया जाता है तब स्थिर होने के पड़े प्रारम्भ में काफी बड़नाई और असुविधा का अनुभव होता है। ज्यों-ज्यों पुराना कर चालित होता स्थिर हो जाता है। परन्तु इन तर्कों से यह प्रमाणित नहीं होता कि पुराना कर कोई कर ही नहीं है।

इक्यावनवां अध्याय

कुछ कर विशेष

(Particular Taxes)

किसी कर के परिणाम (Effects of a Tax)—किसी कर के परिणाम निश्चित करने का अर्थ यह जानना है कि उस कर द्वारा अन्य में कौन-सी आर्थिक समस्याएँ उत्पन्न होती हैं। कर के भार (Incidence) और परिणाम (effect) में अन्तर होता है। भार का सम्बन्ध प्रत्यक्ष मुद्रा भार करने से है। परन्तु परिणाम का सम्बन्ध उत्पादन की शक्ति आदि के वितरण तथा खर्च करने की इच्छा और वांछना पर पड़ने

वाले प्रभावों से हैं। किसी कर के परिणामों का अध्ययन हम तीन दृष्टियों से कर सकते हैं। अर्थात् कर का लोगों की काम करने की इच्छा और बचत करने की इच्छा पर क्या प्रभाव पड़ता है। लोगों की काम करने की शक्ति पर क्या प्रभाव पड़ता है और आर्थिक साधनों के वितरण पर क्या प्रभाव पड़ता है।

आय-कर और उसके परिणाम (Income Tax and Its Effects)—आय-कर का लोगों की काम करने की योग्यता पर जो प्रभाव पड़ता है वह आय-कर की सतह और जिन पर कर लगाया जाता है आय के उन वर्गों पर निर्भर करता है। साधारणतः ऐसी प्रथा है कि एक निश्चित सतह बचत करने की शक्ति के नीचे की आयों पर कर नहीं लगाया जाता और उस सतह के ऊपर जैसे-जैसे आय बढ़ती जाती है, वैसे-वैसे कर की दर भी बढ़ती जाती है। अधिक आय की एक दूसरी सतह पर गुपार टैक्स या अतिरिक्त कर (Super-tax) लगाया जाता है। परन्तु कर की दर इतनी अधिक कभी नहीं रखी जाती कि सारी आय कर के रूप में चली जाय। जहाँ तक कर-मुक्ति की सतह श्रम वर्ग तथा निम्न मध्यम वर्ग के रहन-सहन के दर्जों को ध्यान में रखकर निश्चित की जाती है वहाँ तक यह कहा जा सकता है कि आय-कर का कुप्रभाव कार्य-क्षमता की आवश्यक शर्तों पर नहीं पड़ता। फिर साधारण आयों पर बहुत हल्का कर लगाया जाता है। इसलिये यह कहा जा सकता है कि आय-कर का प्रभाव रहन-सहन के दर्जों पर नहीं पड़ता और इस कारण उसमें कम करने की क्षमता कम नहीं होती। अब रहा आय-कर की बचत करने की शक्ति पर प्रभाव। इस सम्बन्ध में यह कहा जा सकता है कि प्रत्येक कर लोगों की बचत करने की शक्ति घटा देता है। यही हाल आय-कर का भी है। परन्तु एक व्यक्ति की बचत करने की शक्ति और कुल देश की बचत करने की शक्ति में अन्तर हो सकता है। यदि आय-कर में प्राप्त रकम को सरकार ऋणों का ब्याज देने में खर्च करती है तो मुद्रा का एक बचत करनेवाले वर्ग से दूसरे बचत करनेवाले वर्ग को प्रत्यक्ष परिवर्तन होता है। जिन लोगों के पास काफी बॉन्ड या ऋण-पत्र होते हैं, वे इस ब्याज की बचत करेंगे, क्योंकि उनकी उपयोग की प्रवृत्ति घनी कर-दाताओं के समान मानी जाती है। इसलिये जब यह प्रश्न किया जाता है कि क्या आय-कर देश की बचत करने की शक्ति कम कर देता है, तब उसका उत्तर इस बात पर निर्भर करता है कि आय-कर में प्राप्त रकम किस प्रकार खर्च की जाती है। फिर सम्मिलित पूँजी की कम्पनियों द्वारा देश की अधिकांश पूँजी की अपने आप बचत हो जाती है। पूँजी के इस भाग का लोगों की काम करने और बचत करने की शक्ति में बहुत कम सम्बन्ध है।

इसके बाद आय-कर का मनोवैज्ञानिक पहलू आता है और यह प्रश्न काफी पेचीदा है। आय-कर का लोगों की काम करने और बचत करने की शक्ति पर किस प्रकार प्रभाव पड़ता है? इस सम्बन्ध में दो मत हैं और दोनों काफी उग्र हैं। एक मत के लेखकों

का कहना है कि आय-कर की ऊँची दर किसी व्यक्ति की काम करने और बचत करने की शक्ति घटा देती है, क्योंकि उसकी आय का काफी बड़ा भाग कर और काम तथा भाग कर के रूप में चला जाता है। दूसरे मत के लेखकों का बचत करने की इच्छा कहना है कि इस कर से बचत करने की प्रवृत्ति और दब हो जाती है क्योंकि भविष्य में कर देने के लिये कर देना अपने लिये तथा अपने कुटुम्ब के लिये काफी खर्च करना चाहता है। इस मत के समर्थन में यह कहा जा सकता है कि बहुत से धनी लोग मान प्रतिष्ठा तथा सामाजिक सफलता के लिये सम्पत्ति की कामना करते हैं। इसलिये आय-कर लगने से ये लोग पहले की अपेक्षा अधिक मुनौंदी में काम करेंगे। लोगों के अधिक या कम काम करने का प्रश्न उनकी आय की माग की लोच पर निर्भर करना है। यदि माग लोचदार है, तो काम करने और बचत करने की इच्छा घटेगी। परन्तु यदि माग बेलोचदार है, तो काम और बचत करने की इच्छा बढ़ेगी। प्रायः जाग रहत-महत के एव दर्जे के आदी हो जाते हैं। इसलिये आय की एक विशेष रकम के लिये उनकी माग बेलोचदार हो जाती है। इसी प्रकार यदि बुढ़ापे में अथवा बच्चों के लिये एक विशेष रकम आवश्यक हो जाती है तो बचत की मात्रा कम न होगी। यह बात अवश्य है कि बचत करनेवाले कुछ लोग ऐसे भी रहते हैं, जिन्हें हमेशा यह साकांशी रहती है कि बचत करे या न करें। इस प्रकार के लोगों पर कर का प्रभाव हानिकारक होगा परन्तु आय-कर से सम्मिलित पूँजी की सम्पत्तियों की बचत करने की इच्छा पर प्रतिकूल प्रभाव नहीं पड़ेगा। उन्हें प्रति वर्ष काफी बड़ी मात्रा में धन की बचत करनी पड़ती है। उनकी समस्याएँ व्यक्तियों की सम्पत्तियों के समान नहीं रहती। सम्पत्ति के लाभ पर एक मोटी दर (flat rate) से आय-कर लगा दिया जाता है। फिर धनी हिस्सेदारों की कुल आय पर अधिक दर से आय-कर लगता है। गरीब हिस्सेदारों को, जितनी आय कर से मुक्त रहती है, कुछ कमी या बट्टा (rebate) मिल जाता है। यदि हम सम्पूर्ण व्यवसाय पर दृष्टि दें तो देखेंगे कि उमें लाभ या हानि कुछ भी नहीं होती। इसलिये कर लगाने में व्यवसायों की बचत पर प्रतिकूल प्रभाव नहीं पड़ेगा।

बचत करनेवाले पर कर के मनोवैज्ञानिक परिणाम का विचार करना भी यहाँ अनुचित न होगा। जब लोग कोई कर देने के आदी हो जाते हैं, तो वे धीरे-धीरे उसकी कटुता या तीक्ष्णता को भूल जाते हैं। लोगों की पहली पीढ़ी के लिये कोई कर जितना कष्ट-दायक होता है, आगे की पीढ़ियाँ उसने कष्ट का अनुभव नहीं करती। जब इन्फ्लेण्ड में पहले पहल आय-कर लगाया गया तो मारे देश में बड़ा असन्तोष फैला, यद्यपि उसकी दर बहुत ऊँची नहीं थी। परन्तु अब उसकी दर वही अधिक है, फिर भी उसका भार उतना अधिक नहीं माना जाता।

अब हम देखेंगे कि आय-कर का आर्थिक माधनों के विभिन्न पेशों और स्थानों में

विशेष पर कंसा प्रभाव पड़ता है। उस समय नान विभागों में बांट मचन है।
 (१) आय-कर एवं और वचन (२) आय-कर और उत्पादन सम्बन्धी माहम,
 (३) आय-कर और पूँजी का गणना।

आय-कर और वचन (Income Tax and Savings) - कुछ लोगों का
 मन है कि आय-कर एक महामार कर है। वचन पर उसका प्रतिकर प्रभाव पड़ता है
 और सब करने का प्रवृत्ति का प्रभावित मिलता है। वृत्ति
 वचन और वचन की मर कर प्रत्येक प्रकार के वचन पर लगता है इसलिए गण
 प्रवृत्ति पर प्रभाव वचन करने का अपेक्षा सब करना अधिक पसन्द करने है।
 वृत्ति पूँजी मर कर करने के लिये में यह बात ठीक नहीं है इस-
 लिये कि और विभाग का मन था कि जिस आय का वचन का आय उस पर कर विशेष
 नहीं लगना चाहिये। आय के वचन उस भाग पर कर लगाना चाहिये जो सब किया
 जाता है। मर कर और मर कर के समान लम्बे के इस बात का मतलब किया है कि आय
 कर में वचन पर दण्ड कर लगता है। जब कोई वस्तु उपार्जन की जाती है तो उस पर
 एक विभाग दर म कर लगाया जाता है। यदि पूरी आय सब कर दी जाय तो कर लगाने
 के लिये कुछ नहीं बचता। परन्तु यदि इस आय का एक अंश बचा कर पैसे के रूप में
 लगा दिया जाय तो उस पूँजी में जानबूझ लाभ पर भी कर लगता। इसे वचन पर दण्ड
 कर नहीं कहा जा सकता। वचन के व्याज पर कर लगाने में वचन पर दण्ड कर नहीं
 होता। यह व्याज तो नहीं सम्पत्ति है जो बाद के समय में वचन द्वारा उपार्जन की गई
 है। इसलिए एक आय पर दो बार कर नहीं लगाया जाता चाहें उसे बचाया जाय चाहे
 सब किया जाय।

आय-कर और माहमपुर्ण उत्पादन (Income Tax and Enterprise) -
 कुछ लोगों का मन है कि आय-कर में सबसे बड़ा हानि उत्पादन-कार्यों की आरम्भ करने
 का माहम कम हो जाता है। सबसे बड़ा हानि व्यवसाय आरम्भ करने का उद्देश्य यह
 होता है कि लाभ अधिक प्राप्त होगा। यदि करा के द्वारा लाभ की मात्रा कम हो जाती
 है तो इस प्रकार के व्यवसाय का कार्य शायद ही होगा। इसमें भी मनोवैज्ञानिक पहलू
 बहुत महत्वपूर्ण है। और कोई बात निश्चयपूर्वक नहीं कही जा सकती। इसमें संदेह
 नहीं कि कुछ लोग सबसे बड़े हानि कामों को शायद ही देने की अपेक्षा पूँजी को सुरक्षित
 रूप में लगाना अधिक पसन्द करेंगे। परन्तु कुछ लोग ऐसे भी होंगे जो अधिक लाभ के
 लालच में सबसे बड़े पूर्ण काम शायद ही देने पसन्द करेंगे, जिसमें कर के देने में जो प्रति
 रुई है, वह पूरी हो सके।

डा० ट्रेकर का मत है कि कर लगाने में धनी व्यक्ति का ऐंग और आगम पर
 सब कम हो जायगा और कर में जो आय होगी वह मर करों के लिये लाभकारी कार्यों पर सब
 की जा सकती है। ऐंग और आगम की वस्तुओं के उत्पादन में प्रतिनिधित्व रखने

है। गरीबों की आवश्यकताओं की वस्तुओं को बनाने में उतनी अनिश्चितता नहीं रहती। इसलिये कर लगाने से उत्पादकों की कुल अनिश्चितता कम हो जायगी।¹

आय-कर और पूंजी का पलायन (Income Tax and Flight of Capital)—एक डर यह रहता है कि यदि आय-कर बहुत ऊँची दर में लगाया गया तो पूंजी विदेशों को भाग जायगी। परन्तु विदेशों में जो आय आती है, उस पर भी कर लग सकता है। यदि पूंजी का स्वामी अपनी पूंजी लेकर विदेश चला जावे तो वह कर से बच सकता है। फिर विदेशों में भी आय-कर लग सकता है। इसमें पूंजी के पलायन का न्य कम हो जाता है। उनी पूंजी पर देश और विदेशों में दो जगह कर लग सकता है। यह दुहरा कर हो जायगा। इसलिये लोग विदेशों में पूंजी लगाने के लिये उत्साहित न होंगे, बल्कि डरेंगे।

अब एक डर यह है कि जिस देश में आय-कर लगेगा, उसमें विदेशी लोग पूंजी लगाना पसन्द नहीं करेंगे। परन्तु विदेशी पूंजी का स्वदेश में लगाना कई बातों पर निर्भर करता है। जैसे, कि विदेश और स्वदेश के आय-करों की दर में अन्तर, पूंजी लगाने से लाभ की मात्रा, विदेश में पूंजी की सुरक्षा इत्यादि। विदेशी पूंजी का लगाना इन सब बातों पर निर्भर करता है। इसलिये निश्चयपूर्वक किसी एक पक्ष में कुछ नहीं कहा जा सकता।

मृत्यु-कर (Death Duty)—कर की एक महत्वपूर्ण प्रणाली किसी व्यक्ति की सम्पत्ति पर उसकी मृत्यु के समय कर लगाना है। इस कर के उदाहरण इंग्लैंड का मृत्यु कर और अमेरिका का उत्तराधिकार कर (Inheritance Taxes) है। इंग्लैंड में सम्पत्ति-कर (Estate Duty) मृत्यु के समय छोटी हुई सम्पत्ति के मूल्य के अनुसार लगता है और उत्तराधिकार कर (Legacy and Succession Duties) उत्तराधिकार के मृतक व्यक्ति के माथ सम्बन्ध पर निर्भर करता है। जो उत्तराधिकारी मृतक के निकट सम्बन्धी होते हैं, उन्हें कम दर से कर देना पड़ता है। परन्तु जो दूर के सम्बन्धी होते हैं, उन्हें अधिक दर से कर देना पड़ता है। अमेरिका में उत्तराधिकार कर सम्पत्ति के मूल्य के अनुसार अलग-अलग होता है। भार के प्रश्न को छोड़कर यहाँ हम इस बात पर विचार करेंगे कि इस कर का कुल उत्पादन पर क्या प्रभाव पड़ता है।

शुक्ति केवल बड़ी उत्तराधिकार की सम्पत्तियों पर मृत्यु कर ऊँची दर से लगाया जाता है, इसलिये उसका प्रभाव निम्न वर्गों की वचन पर बहुत मृत्यु-कर और बचत अधिक नहीं होता। यह बात अवश्य है कि जो उत्तराधिकारी मृत्यु कर देगा, वह उतनी बचत नहीं कर पावेगा, जितनी रकम की उसे कर के रूप में देनी पड़ेगी। परन्तु प्रत्येक उच्च दर का कर इस प्रकार का

होता है। यह विशेषता बचत मृत्यु-कर के सम्बन्ध में नहीं है,। कर्तृ लोगों का मत है कि एक दृष्टि से मृत्यु-कर की अपेक्षा आय-कर अधिक अच्छा होता है। वह यह कि आय-कर आय में से दिया जाता है परन्तु मृत्यु-कर पूँजी में से दिया जाता है। परन्तु यह तर्क गलत है। उर्ची दर का बोर्ड भी कर चाहे वह आय-कर हो अथवा मृत्यु-कर पूँजी में हस्तक्षेप करेगा। आय-कर भविष्य की पूँजी में से दिया जाता है अर्थात् वही आय भविष्य में पूँजी हो जाती है और मृत्यु-कर वर्तमान पूँजी में से दिया जाता है। फिर जब मृत्यु-कर देने का प्रयत्न बापिन बीमा के द्वारा कर दिया जाता है, तब मृत्यु-कर और आय-कर में कोई अन्तर नहीं रहता।

जहाँ तक बचत करने की इच्छा पर मृत्यु-कर के प्रभाव पड़ने का प्रश्न है, तो यह कहा जा सकता है कि आय-कर की अपेक्षा मृत्यु-कर कम बाधा देता है। मृत्यु-कर काफी देर बाद भविष्य में दिया जाता है। आय-कर के समान निवृत्त मृत्यु कर और बचत भविष्य में नहीं दिया जाता। वर्तमान अथवा निवृत्त भविष्य करने की इच्छा की तरह हम दूर भविष्य पर उतना ध्यान नहीं देते। फिर मृत्यु-कर बचत करनेवाले के द्वारा नहीं दिया जाता, बल्कि वह उसके उत्तराधिकारी द्वारा दिया जाता है। सम्पत्ति का मालिक अपने जीवन में अपनी सम्पत्ति का पूरा उपभोग कर सकता है और मृत्यु के समय बड़ी सम्पत्ति छोड़कर मर सकता है। मृत्यु-कर का उसके जीवन-काल में कोई असर नहीं पड़ता। इन सब बातों को ध्यान में रखते हुए हम यह कह सकते हैं कि बचत करने की इच्छा पर मृत्यु-कर आय-कर की अपेक्षा कम प्रभाव डालता है।

मृत्यु-कर का सम्पत्ति के उत्तराधिकारी पर सम्भवतः इस प्रकार का मनोवैज्ञानिक असर पड़ेगा कि वह अधिक परिश्रम करने को तैयार रहेगा। यदि उसे कर के रूप में अतिन रकम देनी पड़ी, तो वह उसे उपार्जन करने का प्रयत्न करेगा। यदि उत्तराधिकारी भूतन का दूर का सम्बन्धी है, तो भी अधिक सम्पत्ति मित्रों की आशा उसरी बचत करने और अतिन परिश्रम करने की इच्छा पर सम्भवतः प्रतिकूल प्रभाव नहीं डालगी। यह सम्पत्ति तो उसके हाथ में एकाएक आनेवागी होती है और जब तक बाल्य में वह उसे मित्र नहीं जाती, तब तक वह अपना धन कम नहीं करेगा।

रिगनानो योजना (Rignano Scheme)—उपर जो विवेचना की गई है, उसमें यह अनुमान कर लिया जाता है कि मृत्यु-कर कुछ हद तक बचत करने की इच्छा पर प्रतिकूल प्रभाव डालता है। बचत करनेवाले की मनोदशा पर इस प्रतिकूल प्रवृत्ति का असर हटाने के लिये प्रोफ़ेसर रिगनानो नामक एक इटालियन लेखक ने मृत्यु-कर सम्बन्धी एक योजना का सुझाव रखा है। मध्ये में यह योजना इस प्रकार है। एक सम्पत्ति उत्तराधिकार के रूप में तिनती बार जा चुकी है, उसके ऊपर मृत्यु-कर उसी हिसाब से वसूल लगाता चाहिये। यदि वह अपनी उपार्जित सम्पत्ति बँके लिये छोड़ता है

तो सम्पत्ति का अधिकार मिलने पर व को उसका $\frac{1}{4}$ भाग मिलेगा और $\frac{3}{4}$ भाग राज्य कर के रूप में ले लेगा। अब व यह सम्पत्ति तथा अपनी उपाजित की हुई सम्पत्ति स के लिये छोड़ जाता है। तब स को अ की सम्पत्ति का $\frac{1}{4}$ भाग मिलेगा और बाकी राज्य ले लेगा। परन्तु व की उपाजित सम्पत्ति का स को $\frac{1}{4}$ भाग मिलेगा और राज्य को $\frac{3}{4}$ भाग। स की मृत्यु होने पर अ की पूरी सम्पत्ति राज्य ले लेगा। इस प्रकार (मान लो) दो उत्तराधिकारियों को मिलने के बाद पूरी सम्पत्ति राज्य के हाथ में चली जाती है। इस योजना में अनुमान यह है कि कोई भी आदमी अपने पहले उत्तराधिकारी का जितना अधिक खयाल करता है, उतना खयाल आगे की पीढ़ियों का नहीं करता। कुछ पीढ़ियों के बाद सम्पत्ति खोने का प्रभाव बचत करने की इच्छा पर उतना अधिक प्रतिकूल नहीं पड़ेगा जितना कि अगली पीढ़ी में खोने का। फिर चूँकि व जानता है कि अ की सम्पत्ति का काफी बड़ा अंश राज्य ले लेगा, इसलिये वह अधिक श्रम और बचत करेगा, जिससे उसके उत्तराधिकारी स के रहन सहन का दर्जा कम न हो। इस प्रकार उसकी मनोदशा पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ने की अपेक्षा उसकी काम करने और बचत करने की इच्छा बढ़ सकती है।

इस योजना में सरकार के लिये प्रबन्ध सम्बन्धी कुछ कठिनाइयाँ अवश्य होगी, लेकिन इंग्लैण्ड के बोर्ड ऑफ़ इंग्लैण्ड रेवेन्यूज का इसके सम्बन्ध में मत है “कि देश में रिगानानो योजना के आधार पर क्रियाशील मृत्यु-कर की प्रणाली स्थापित करनी असम्भव नहीं है।” न्याय औरित्व के आधार पर इसकी एक आलोचना की जाती है। मान लो व उत्तराधिकार के रूप में अ से ५०,००० पाता है और यह रुपया कम्पनियों के हिस्से में लगा हुआ है। व के जीवनकाल में ये कम्पनियाँ फेल हो जाती हैं और उस उत्तराधिकार की सम्पत्ति का मूल्य शून्य हो जाता है। परन्तु बाद में अपने प्रयत्नों से व काफी सम्पत्ति उपाजित करता है। तब क्या व की सम्पत्ति उत्तराधिकार में मिली हुई समझी जायगी और उस पर ऊँची दर में कर लगेगा? अथवा वह उसकी स्वयं उपाजित भागी जायगी और उस पर कम दर में कर लगेगा? यदि पहली रीति ग्रहण की गई तो व के साथ बड़ा अन्याय होगा और यदि दूसरी रीति में काम लिया गया तो प्रत्येक उत्तराधिकारी बहाना करेगा कि उसकी उत्तराधिकार में मिली हुई सम्पत्ति का मूल्य कम हो गया है। लोग जालसाजी और कर देने में चोरी करेंगे।

डान्टन ने कहा है कि जिस व्यक्ति के मृत्यु की बाद सम्पत्ति बिल्कुल जल हो जायगी वह अपने जीवन-काल में ही सारी सम्पत्ति व्यतन कर सकता है। इसलिये डान्टन इस योजना में कुछ परिवर्तन करना चाहता है। अगले उत्तराधिकार पर जितना कर देना पड़ेगा, उतना वह सम्पत्ति पर साधारण करों के चुकने के बाद और लगा देना चाहिये। इस अनिश्चितता के बदले में सम्पत्ति के स्वामी का राज्य से एक वाणिज्य सम्बन्ध

करेगी और स्वामी के मरने के बाद यह वापिस मन्नायना बन्द हो जावेगी। मिडलान्त की दृष्टि में उत्तराधिकारी की आय में कमी न हावी परन्तु उसकी मृत्यु होने पर राज्य की अपनी पूँजी मिलने का विश्वास रहगा।

अनुपाजित वृद्धि पर कर (Taxation of Unearned Increment) — भूमि के मूल्य में जो अनुपाजित वृद्धि होती है, उस पर कर लगाने का मुझाव रखा गया है। एक ही भूमि का मूल्य तब बढ़ सकता है, जब उसका स्वामी उसकी उन्नति के लिये कुछ उपाय करे। परन्तु भूमि के स्वामी के बिना कुछ प्रयत्न किये समाज की उन्नति के साथ-साथ ही भूमि का मूल्य बढ़ सकता है। सम्पत्ति और जनसंख्या की वृद्धि के साथ-साथ अन्न का भाव बढ़ जाता है। इसमें लगान में और भूमि के मूल्य में वृद्धि होती है। शहरों में भूमि की अनुपाजित मूल्य-वृद्धि विशेष रूप से देखने में आती है। शहर के बीच की जमीन का जहाँ नई सड़कें बनती हैं, वहाँ की जमीन का, तथा जहाँ पार्क इत्यादि बनते हैं वहाँ की जमीन का मूल्य बढ़ जाता है और कभी-कभी तो बहुत अधिक बढ़ जाता है। जब शहर बसते और बढ़ते हैं तो उनके आसपास की भूमि का मूल्य बढ़ जाता है। भूमि के मूल्य में यह वृद्धि आकस्मिक होती है, भू-स्वामियों के प्रयत्नों के कारण नहीं होती। चूँकि यह मूल्य वृद्धि समाज के कार्यवाहों के चलावले की है, इसलिए क्या यह उचित नहीं है कि यह अनिश्चित मूल्य-वृद्धि सरकार ले ले? क्योंकि उसे उपाजित करने के लिये भू-स्वामी ने कुछ भी प्रयत्न नहीं किया है।

अनुपाजित वृद्धि पर कर कई दृष्टियों से आदर्श कर माना जाता है। एक कारण हम ऊपर बतला चुके हैं। वृद्धि केवल सामाजिक कारणों से हुई है। भू-स्वामी ने उसके लिये कुछ भी प्रयत्न नहीं किया, जिसमें वह उसे मिलना चाहिये। सम्पत्ति की जो वृद्धि केवल भाग्य के कारण हुई है, जो वृद्धि स्वामी के प्रयत्न या दूरदर्शिता के कारण नहीं हुई, उस पर कर लगाना अनुचित नहीं हो सकता। दूसरा कारण भूमि के मूल्य में अचानक वृद्धि है। इसलिये कर के परिणामस्वरूप न तो भूमि के मूल्य में परिवर्तन होगा और न भू-स्वामियों की काम करने की इच्छा पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ेगा। इसलिये कर के कारण लोगों के कार्यों में दिशा परिवर्तन न होगा।

परन्तु यह प्रश्न ऊपर में जितना सरल दिखता है वास्तव में उतना ही नहीं। उसमें भी काफी उलझने हैं। यह सम्भव है कि किसी भूमि के सम्बन्ध में यह जान लिया गया हो कि भविष्य में उसकी उन्नति होगी, इसीलिये उसका वर्तमान मूल्य कर का बचत करने के लिये कम मूल्य दिया गया हो। “सम्भव है कि खरीदार ने पहले की इच्छा पर प्रभाव यह सोच लिया था कि भविष्य में यह भूमि मकान बनाने के लिये काफी अच्छी और लाभकारी होगी। इसी विचार में खरीदार ने उसके तत्काल मूल्य में अधिक मूल्य दिया हो। तब भविष्य में मूल्य बढ़ने पर कम से कम उस वृद्धि का कुछ अंश तो आकस्मिक नहीं कहा जायगा। बल्कि,

उसे उसकी पुरानी पूजी पर सग्रहीत दर-व्याज कहेंगे।" यदि ऐसी बात हो—और सम्भव है कि बात ऐसी ही हो—तो आर्थिक लगान के अनुपाजित अंश का पता लगाना लगभग असम्भव बात है। एक अन्य कठिनाई यह होती है कि अनुपाजित वृद्धि में और भू-स्वामी के प्रयत्नों के कारण मूल्य वृद्धि में अन्तर करना हमेशा सम्भव नहीं होता। भूमि स्वयं चालित साधन नहीं है। भू-स्वामी को कुछ काम करना ही पड़ता है। वह उसके उपयोग करने की योजना बनाता है और उसकी उत्पत्ति करता है। इसलिये भूमि से उसे जो कुछ प्राप्त होता है, वह कुछ अंश में तो लगान होता है और कुछ अंश में मजदूरी, लाभ और व्याज होता है। अब उपाजित और अनुपाजित वृद्धि की अलग-अलग जानना बहुत ही कठिन काम है। पूर्ण अनुपाजित अंश को प्राप्त करने के लिये अर्थमन्त्री उपाजित अंश में से भी कुछ अवश्य ले लेगा। इससे वह न केवल कुछ लोगों के प्रति अन्याय करेगा, बल्कि वह लोगों के उत्पादन सम्बन्धी प्रयत्नों पर भी आपात करेगा। कहा जाता है कि अनुपाजित वृद्धि का कर के रूप में लेना बहुत आवश्यक हो जाता है, जिससे देश की भूमि की उत्पत्ति और श्रेष्ठ उपयोग हो सके। अनुपाजित वृद्धि के लालच ने कई लोगों को उत्साहित किया है। उसमें लोगों की दूरदर्शिता को प्रोत्साहन मिलता है और प्रायः भूमि ऐसे लोगों के हाथ में चली जाती है, जो उसका अच्छा उपयोग कर सकते हैं। यदि यह सब वृद्धि करों के रूप में चली जावेगी तो लोगों में भूमि की अच्छी उत्पत्ति करने के लिये उत्साह न रहेगा।

एक अधिक तर्कपूर्ण एनराज यह है कि भूमि किसी व्यक्ति के लिये पूजी के समान होती है। प्रत्येक प्रकार की आय में कुछ अनुपाजित अंश होते हैं। सिनेमा के बड़े-बड़े अभिनेताओं की ऊँची-ऊँची तनम्माहों में तथा व्याज की रकमों में अनुपाजित अंश होते हैं। तब फिर भूमि की तरह उन पर भी कर लगना चाहिये। केवल भूमि पर एक विशेष प्रकार का कर लगाना विभिन्न प्रकार की पूजियों पर भेद-भाव करना है और यह वर्तमान भू-स्वामियों के लिये अन्यायपूर्ण है, क्योंकि उन्हें कर के पूजीकरण के मूल्य का पूरा भार सहना पड़ेगा। एक अन्य कारण से भी यह कर अन्यायपूर्ण है। यदि राज्य सब अनुपाजित वृद्धि ले लेता है, तब उसे उन भू-स्वामियों को मुआवजा देना चाहिये, जिनकी भूमि का मूल्य कम हो जाता है। क्या यह न्यायमग्न है कि राज्य वर्तमान भू-स्वामियों के प्रति 'मीठा-मीठा गप्प और कड़ुआ-कड़ुआ धूँ' की नीति ग्रहण करे।

इन सब कठिनाइयों को देखते हुए यह कहा जा सकता है कि भूमि के मूल्य की पूर्ण अनुपाजित वृद्धि को कर के रूप में लेना न तो सम्भव है और न न्यायोचित है। परन्तु यदि राज्य भूमि के मूल्य की वर्तमान अनुपाजित वृद्धि का केवल एक अंश और भविष्य

की अनुपाजित वृद्धि का अधिकार ले लेता है तो इसमें कोई आपत्ति नहीं हो सकती । जैसा कि टॉमिंग ने लिखा है, भविष्य में निहित स्वाध (vested interest) नहीं होने और जब तक हमें दोषरहित तथा कठिनाइयों से रहित कोई आदर्श कर का ज्ञान नहीं होता, तब तक हम अनुपाजित कर को एक श्रेष्ठ कर मान सकते हैं ।



वाचनवां अध्याय

राजकीय साख

(Public Credit)

राजकीय ऋण (Public Debt)—हम कह चुके हैं कि राजकीय आय का एक साधन राजकीय ऋण भी होता है । राजकीय और व्यक्तिगत अर्थात् गैर-सर्वकारी ऋण में अन्तर जानना आवश्यक होता है । राजकीय ऋणों में सरकार और व्यक्तिगत में सरकार ऋणी होती है और इसके कई महत्वपूर्ण अर्थ साख में अन्तर होते हैं । सरकार के हाथ में राजसत्ता होती है, इसलिये वह प्रजा पर जोर देकर ऋण ले सकती है । फिर एक साधारण व्यक्ति की तरह राज्य पर ऋण चुकाने के लिये जोर नहीं डाला जा सकता । दूसरे राज्य अमर या म्यामी होता है, इसलिये वह स्थायी ऋण ले सकता है । परन्तु कोई व्यक्ति ऐसा नहीं करता । तीसरे, राज्य विदेशों से ऋण ले सकता है । अथवा वह देश में अपनी प्रजा से ऋण ले सकता है या वह नोट छापकर उन्हें कानून-प्राप्त मुद्रा बनाकर धन प्राप्त कर सकता है । एक व्यक्ति केवल एक बाहरी जरिये से उधार ले सकता है । न तो वह स्वयं अपने से ऋण ले सकता है और न नोट छापकर और न उन्हें कानूनी मुद्रा बनाकर धन प्राप्त कर सकता है ।

फिर राजकीय ऋणों और व्यक्तिगत ऋणों में भी कुछ मौलिक भेद रहते हैं । राजकीय ऋणों का देश की उत्पादन और वितरण व्यवस्था पर बहुत व्यापक प्रभाव पड़ता है । राजकीय ऋणों का भुगतान या चुकता भी व्यक्तिगत ऋणों की तरह नहीं होता । व्यक्तिगत ऋणों के कानून भी राजकीय ऋणों के सम्बन्ध में लागू नहीं होते । यह बिल्कुल सम्भव है कि राजकीय ऋणों के चुकाने से देश की राष्ट्रीय आय कम हो जाय और साथ ही देश की आर्थिक स्थिति भी गिर जाय, जो कि शायद और अधिक ऋण लेने से न गिरती ।

नागरिकों के स्वार्थ की दृष्टि में भी बरती जाती और ऋण लेने की नीति में महत्वपूर्ण अन्तर होते हैं। जब सरकार ऋण लेती है, तो व्यक्ति का सरकार से मूल और व्याज पाने का अधिकार हो जाता है। परन्तु करो में ऐसा कोई अधिकार नहीं मिलता। यह बात जरूर है कि ऋण का मूल और व्याज चकाने के लिये अन्त में जनता को ही भविष्य में करो के रूप में अधिक रुपया देना पड़ेगा, परन्तु यह भी सम्भव है कि व्याज के रूप में उसे जो रुपया मिलेगा, वह कर की मात्रा में अधिक होगा। फिर लोग सरकारी ऋण-पत्रों का उपयोग ऋण लेने में कर सकते हैं। सरकार की दृष्टि में सरकार को यह लाभ होता है कि यदि ऋणों के रूप में जनता से रुपया लिया जाना है, तो उसे उतना नहीं खलेगा जितना कि करो के रूप में रुपया देना खलता।

परन्तु ऋणों के पक्ष में मिद्वान्त के आधार पर एक अधिक तर्कपूर्ण बात कही जा सकती है। सरकार ऋण असाधारण मौकों पर लेती है, जब किसी विशेष खर्च की आवश्यकता आ पड़ती है और अपनी साधारण आय से वह उन खर्चों को पूरा नहीं कर सकती। मान लो, सरकार को युद्ध का हरजाना देना है और हरजाने की रकम को वह करदाताओं पर बांट देती है। तब प्रत्येक करदाता का जो हिस्सा बँटेगा, वह उसके लिये असाधारण खर्च होगा और उसके लिये उसे उपयुक्त प्रवन्ध करना पड़ेगा। इस असाधारण खर्च को पूरा करने के लिये शायद किसी करदाता को ऋण लेना पड़ेगा। इसमें सन्देह नहीं कि इस हरजाने को देने के लिये कई लोगों के अलग-अलग ऋण लेने की अपेक्षा सरकार द्वारा एक ऋण लेना बहुत अच्छा होगा। एक तो निजी ऋणों की अपेक्षा सरकार को ऋण कम व्याज दर पर मिल जाते हैं। दूसरे निजी ऋणों की तरह सरकारी ऋणों की मियाद नहीं होती, अथवा बहुत लम्बी मियाद होती है, इसलिये सरकारी ऋण-पत्रों के स्वामियों को दुहरे लाभ होने हैं या तो वे एक ठोस चीज में अपनी पूँजी लगी रहने दे सकते हैं या वे उन ऋण-पत्रों को बेचकर विलकुल आसानी के साथ अपनी पूँजी प्राप्त कर सकते हैं। निजी ऋणों में ऐसा करना सम्भव नहीं होता। "मच बात तो यह है कि सरकारी ऋण-पत्रों में बेचने की आसानी तथा उनकी कीमतों में स्थिरता की मात्रा काफी होने के कारण सरकारी ऋण चालू होने से जनता की एक अतिरिक्त सेवा भी हो जाती है। अर्थात् लोगों में आपस में भाग और ऋणों का काम आसान हो जाता है।"

राजकीय ऋणों का वर्गीकरण (Classification of Public Debts)—
राजकीय ऋणों का एक-सा वर्गीकरण वही नहीं मिलता। अलग-अलग लेखकों ने उनका वर्गीकरण अलग-अलग किया है, जैसे स्वेच्छापूर्ण और अनिच्छापूर्ण, ऋण उत्पादक और

१ De vitta De Marco First Principles of Public Finance.
p 294 Chapter 1 of Book V of this book contains a novel
and admirable discussion of the utility of public loans

जनसाधक ऋण, दीर्घकालीन (funded) और अल्पकालीन (unfunded) ऋण, वार्षिक वृत्ति, लाटरी इत्यादि । स्वेच्छापूर्ण और अनिच्छापूर्ण ऋणों का अर्थ तो साक्षर ममज्ञ में आ जाता है । १७वीं शताब्दी में इंग्लैंड में जनता पर अनिच्छापूर्ण ऋण बट्टापा लाये जाने थे । अर्थात् उम्हरी इच्छा के विरुद्ध ब्रह्मर्षी लिये जाने थे । राजकीय ऋणों का एक वर्गीकरण उत्पादक और मृतक-बोझ ऋणों में भी किया जाता है । उत्पादक ऋणों के मूल्य के बराबर सरकार अपने पास मुद्रादिन कोष अथवा अन्य निधि रखती है । परन्तु जिन ऋणों के मूल्य के बराबर सरकार ऐसी कोई निधि नहीं रखती उन्हें मृतक-बोझ ऋण कहते हैं । उत्पादक ऋणों का व्याज सरकार उन निधि के व्याज से देती है परन्तु मृतक-बोझ ऋण का व्याज सरकार अपनी माघाग्न आय में से देती है ।

श्रीमती हिक्स ने राजकीय ऋणों का तीन वर्गों में बाटा है—मृतक-बोझ ऋण (dead-weight debt), निष्क्रिय ऋण (passive debt) और सक्रिय ऋण (active debt) । मृतक-बोझ ऋण उन मदों पर खर्च किये जाते हैं, जिनसे देश की उत्पादन शक्ति में कोई वृद्धि नहीं होती । निष्क्रिय ऋण ऐसी बातों पर खर्च किये जाते हैं, जिनसे न तो मुद्रा आय होती है और न देश की उत्पादन शक्ति ही बढ़ती है । लेकिन इन ऋणों का उपयोग सार्वजनिक भवनों, पार्कों इत्यादि ऐसी बातों पर किया जाता है, जिनसे लोगों की उपयोगिता तथा आनन्द-प्रमोद प्राप्त होता है । सक्रिय ऋणों का उपयोग इस प्रकार किया जाता है कि उनमें या तो मुद्रा आय होती है अथवा देश की उत्पादन शक्ति बढ़ती है ।

आजकल सबसे अधिक प्रचलित वर्गीकरण दीर्घकालीन ऋण और अल्पकालीन ऋण माना जाता है । इन शब्दों का उपयोग तीन भिन्न-भिन्न अर्थों में किया जाता है । आडम स्मिथ ने लिखा था कि अल्पकालीन ऋण वह होता है, जिसमें सरकार लेने समय उसे चुकाने के लिये कोई निधि निश्चित नहीं करती । लेकिन दीर्घकालीन ऋणों में सरकार एक निधि अथवा आय के कुछ जरिये निश्चित कर देती है, जिनमें कि वह चुकाया जायगा । परन्तु आधुनिक लेखक इन दो प्रकार के ऋणों में ऐसा कोई अन्तर नहीं मानते । प्रायः अल्पकालीन ऋणों का अर्थ उन ऋणों में होता है, जो कि अनेकाकृत थोड़े समय में चुका दिये जायेंगे । जैसे कि (मान लो) एक वर्ष में दीर्घकालीन ऋण बहुत लम्बे समय के बाद चुकाये जाते हैं । लेकिन यह भेद साफ नहीं है, क्योंकि अल्पकाल और दीर्घकाल से समय की किसी निश्चित अवधि का बोध नहीं होता । कुछ लोग कहते हैं कि तीन से पांच वर्ष की अवधिवाले ऋण अल्पकालीन ऋण बड़े जा सकते हैं । लेकिन वास्तव में केवल एक वर्ष से कम की अवधि के ऋण अल्पकालीन ऋण माने जाने चाहिये । उनमें अधिक अवधिवाले ऋण दीर्घकालीन ऋण माने जाने चाहिये । ट्रेजरी बिल (जिनकी अवधि अधिक से अधिक तीन महीने की रहती है) अथवा केन्द्रीय बैंक समय-समय पर सरकार को

जो पेशगी देना रहता है और जो एक वर्ष के अन्दर चुक जाना चाहिये, अल्पकालीन ऋणों के उदाहरण है। ध्यान रहे कि ये शब्द अंग्रेजी शब्दों के पर्यायवाची हैं और अंग्रेजी शब्दों का उपयोग सरकारी भाषा में विशेष अर्थ में किया जाता है। दीर्घकालीन ऋण वे होते हैं, जिनमें मूलधन देने की जिम्मेदारी सरकार नहीं लेती। केवल व्याज देने की जिम्मेदारी लेती है। हमारे शब्दों में दीर्घकालीन ऋण स्थायी ऋण होते हैं। इंग्लैण्ड के 'कनसोल' ("consols") के उदाहरण हैं। अल्पकालीन ऋण वे होते हैं, जिनका मूलधन एक निश्चित समय पर लौटा दिया जाता है।

वार्षिक वृत्ति (annuities) के रूप में भी सरकार रुपया उधार लेती है। सरकार एक बार में एक लम्बी रकम ले लेती है और वार्षिक वित्तों के रूप में उसे कई वर्षों में चुकाती है। आजकल जीवन भर की वार्षिकी (life annuity) काफी प्रचलित है। बजट के बजट में सरकार किसी ऋणदाता को उसके जीवन भर प्रति वर्ष एक निश्चित रकम देती रहती है। जब ऋणदाता मर जाता है, तो उसका ऋण भी खत्म हो जाता है। ऋणों की एक किस्म लॉटरी (lottery loans) भी होते हैं। लॉटरी ऋण कई तरह के होते हैं। लॉटरी की इनमें ध्याज अथवा मूलधन में से दी जा सकती है। इस प्रकार सरकार लोगों की जुआखोरी की आदत से लाभ उठा सकती है।

राजकीय ऋणों का एक वर्गीकरण बाह्य और आन्तरिक ऋणों के अन्तर्गत भी होता है। देश के लोगों से सरकार जो ऋण लेती है, वे आन्तरिक ऋण कहलाते हैं और जो ऋण विदेशों से प्राप्त किये जाते हैं उन्हें बाह्य ऋण कहते हैं। आन्तरिक ऋणों में सरकार जब मूल और व्याज चुकाती है, तो उसका अर्थ राष्ट्रीय आय का केवल पुनर्वितरण होता है। इस सम्बन्ध में जो खर्च होता है, वह एक प्रकार से खर्च का देश के अन्दर स्थानान्तर होना है। परन्तु जब बाह्य ऋणों के मूल, व्याज इत्यादि दिये जाते हैं, तब देश की सम्पत्ति विदेशों में जाती है।

ऋण कब लेना चाहिये ? (When to Borrow)—राजकीय ऋणों का उद्देश्य अन्य साधनों से प्राप्त राजकीय आय की पूर्ति करना होता है। अब प्रश्न यह होता है कि सरकार को ऋण कब लेना चाहिये।

ऋण लेना, व्यावहारिक मोक्षों अथवा विराप परिस्थितियों पर बहुत कुछ निर्भर करता है। कभी-कभी ऐसे मौके आते हैं, जब करो द्वारा आमांसी से रुपया मिलना बठिन हो जाता है। ऐसे मौकों पर सरकार के सामने सिवा ऋण लेने के और कोई रास्ता नहीं रह जाता। ऐसी विशेष परिस्थितियों को छोड़कर कभी-कभी ऐसे अवसर भी आते हैं, जब सरकार एक निश्चित रकम कर द्वारा भी प्राप्त कर सकती है और ऋण लेकर भी। अब समस्या यह है कि ऐसा मिदालन निर्धारित हो जाना चाहिये, जिसके आधार पर सरकार यह निश्चित कर सके कि ऋण द्वारा रुपया प्राप्त करना चाहिये अथवा कर द्वारा।

एक ती निमी आकस्मिक सकट के कारण धन की जो कमी आ जाय उसे पूरी करने के लिये ऋण लिये जा सकते हैं। कर-व्यवस्था द्वारा आय प्राप्त करने में कुछ समय लगता है। यदि एकाएक रुपये की आवश्यकता आ पड़ती है, तो सिवा ऋण लेने के और कोई रास्ता नहीं रहता। देश में पूर्ण बाकारी बनाये रखने के लिये, धन की जो कमी हो, उसे बनाये रखने के लिये ऋण लेना चाहिये। फिर देश में जब व्यावसायिक मंदी हो, तब वित्तीय मंदी को बढ़ाने के लिये सरकार को काफी धन की आवश्यकता पड़ सकती है। ऐसे अवसर पर भी सरकार ऋण ले सकती है।

दूसरे, यदि कोई ऐसा सकट या आकस्मिक स्थिति आ पड़े, जिसमें कि बहुत खर्च की आवश्यकता हो और वह खर्च करो द्वारा प्राप्त आय से पूरा न हो सके, तब भी ऋण लेना उचित ठहराया जायगा। जैसे कि जब कोई देश युद्ध में फँस जाता है, तब केवल करो की आय से युद्ध का खर्च पूरा नहीं किया जा सकता। यदि ऐसा प्रयत्न किया जायगा तो देश की आर्थिक व्यवस्था को हानि पहुँचेगी।

तीसरे, यदि सरकार कुछ ऐसे व्यावसायिक कार्य करना चाहे, जिससे कि इनकी आय हो सके कि कम से कम ब्याज और ह्रास मूल्य (depreciation charges) निकलते आँ तो ऋण लिया जा सकता है। यह बात जरूर है कि इस प्रकार के ऋण लेने का औचित्य सरकार की प्रबन्ध कुशलता पर निर्भर रहता है। यदि सरकार का प्रबन्ध उतना ही कुशल होता है, जितना कि किसी अन्य व्यक्ति का, तब सरकार का व्यवसाय आरम्भ करना बिल्कुल उचित होगा। भारत सरकार ने रेलों और नहरों के लिये जो ऋण लिये हैं, वे इस दृष्टि से उत्साहक ऋण हैं।

चौथे, उन ऋणों का लेना अच्छा समझा जाता है, जिनसे सारे समाज को लाभ होता है। हम सम्बन्ध में एक बात ध्यान में रखनी आवश्यक है। कभी-कभी अस्पताल, स्कूल, सड़कें इत्यादि बनवाना बहुत आवश्यक होता है। परन्तु यदि इनके लिये इतने भारी कर लगाने पड़ें कि उससे देश के उद्योग और व्यवसाय को हानि हो अथवा उसकी उपज में बाधा पड़े, तब ऋण लेना ही अच्छा रहेगा। ऋण का भार काफी लम्बे समय तक ढकेला जा सकता है, और इस प्रकार उसका भार हलका किया जा सकता है।

युद्धकालीन अर्थ व्यवस्था (War Finance)—कई प्रतिष्ठित अर्थशास्त्रियों का मत है कि युद्ध सम्बन्धी खर्च की पूर्ति प्रधानतः करो द्वारा की जानी चाहिये। इस सम्बन्ध में निम्नलिखित तर्क दिये जाते हैं।

पहला कारण यह बतलाया जाता है कि भारी करो से फिजूल और अनावश्यक उपभोग कम हो जायगा। धनी व्यक्तियों को क्रय बढ़ती कर और ऋण हुई दर से कर देना चाहिये, जिससे गरीब वर्गों को अपने रहन-सहन का दर्जा कम न करना पड़े।

दूसरे करो से कीमतों और सात में बहुत अधिक वृद्धि नहीं हो पाती। परन्तु, यदि

ऋण बहुत बड़े पैमाने पर लिये जाय तो यह वृद्धि अवश्य होगी। करो के द्वारा खरीदने की शक्ति एक वर्ग के लोगो में दूसरे वर्ग के लोगो के हाथ में चली जाती है। इसलिये स्फीति की आशंका कम हो जाती है। यदि छोड़े पैमाने पर ऋण लिये जाय तो उसमें भी स्फीति नहीं होती। परन्तु जब अपरिचर्जनशील वाणजी मुद्रा का प्रचलन बढ़ाकर अथवा बैंको की माँग द्वारा खरीदने की नई शक्ति उत्पन्न की जाती है, तब कीमतों में वृद्धि अवश्य होती है। कीमतों में वृद्धि होने से सब प्रकार की आयों का मूल्य कम हो जाता है। फल यह होता है कि लोगो की आयों पर मुद्रा-स्फीति एक प्रकार के गुप्त कर का काम करती है। वह न केवल लोगो की खरीदने की शक्ति घटा देती है, बल्कि उनकी आय का मूल्य भी घटा देती है। कर का यह रूप न्याय विरुद्ध है, क्योंकि वह प्रतिस्पर्धा-वादी होता है। धनियो की अपेक्षा उसका भार गरीबों पर अधिक पड़ता है। इस तर्क के उत्तर में यह कहा जा सकता है कि सिर्फ करो का सहारा लेकर मुद्रा-स्फीति को पूर्ण रूप से दूर नहीं रखा जा सकता। बहुत से लोग बैंको से बहुत बड़ी मात्रा में उधार लेकर देते हैं। परन्तु यह बात अवश्य है कि करो के अन्तर्गत मुद्रा-स्फीति की मात्रा सीमित रहेगी।

तीसरे, यह कहा जाता है कि इस नीति का परिणाम यह होगा कि "लोगों की सेना में अनिवार्य भरती से जो विपमता उत्पन्न होती है, वह विपमता आयों और पूँजी पर अनिवार्य कर लगाने से दूर हो जायगी।" इस तर्क का उत्तर पूँजी पर कर लगाने की विवेचना में दिया गया है।

चौथे, युद्ध के बाद ऋणों को चुकाने के लिये जो भारी कर लगाये जाते हैं, वे अनावश्यक हो जायेंगे। जब कीमतें कम होगी, तब ऋणों का वास्तविक भार बढ़ेगा।

ये तर्क काफी तथ्यपूर्ण हैं। लेकिन इस नीति को कार्यान्वित करने में बड़ी-बड़ी कठिनाइयों का सामना करना पड़ेगा। युद्धकाल में पूरी वर-व्यवस्था को एवढम से

कभी कभी ऋण
उचित होते हैं

युद्ध की आवश्यकताओं के लिये उपयोगी नहीं बनाया जा सकता। अनिश्चित आय किस प्रकार प्राप्त की जाय ?

पुराने करो की दर बढ़ाई जा सकती है। परन्तु करो की दर बढ़ाने से हमेशा आय में वृद्धि नहीं होती। जैसा कि आइम स्मिथ ने बहुत पहले कहा था, करनीति में दो और दो हमेशा चार नहीं होते, कभी-कभी वे केवल तीन हो सकते हैं। नये कर लगाये जा सकते हैं। परन्तु इनमें आय प्राप्त करने में समय लगता है और युद्ध की आवश्यकताएँ तुरन्त पूरी करनी पड़ती हैं। इसलिये कुछ मात्रा में ऋण लेना आवश्यक हो जाता है। लेकिन आधुनिक युद्ध के खर्च इतने अधिक होते हैं कि यदि उन्हें केवल करो द्वारा पूरा करने का प्रयत्न किया जाय, तो लोग उस वर-व्यवस्था के भार से दबकर मर जायेंगे। जैसा कि मैलिगमन ने कहा है, यदि सब बड़ी-बड़ी आयों को राज्य व्यवस्था के सब लाभों को भी अर्द्ध कर लिया जाय तो भी युद्ध के आये

स्वयं भी पूरे न हांगे। इसमें मन्देह नहीं कि ऋणा में मुद्रा-स्फीति होती है और मुद्रा-स्फीति एक बहुत बड़ा अनर्थ है। लेकिन मुद्रा-स्फीति में एक गुण यह होता है कि उसमें लोगों में अधिक काम करने की प्रेरणा बढती है। भारी करा में उपाय से हानि पहुँचेगी और पूँजी व खान ऐसे समय में गुप्त जायेंगे जब कि युद्ध का भार दान के लिये देश के मध्य मानवों का अधिक से अधिक उपयोग करने की आवश्यकता होती है। -

इन मध्य बातों को समझने हुए यह कहा जा सकता है कि युद्धकाल में अथवा ऐसे किसी आकस्मिक मरुट के समय दोनों तरीकों के मिश्रित उपयोग द्वारा ही आय प्राप्त करना सबसे अच्छा तरीका होगा। मध्यमे अच्छी नीति यह होगी कि ऋण नीति की महायत्न कर नीति न होकर कर नीति की महायत्न ऋण नीति रहे।

राजकीय ऋणों का भार (Burden of Public Debts)—वास्तविक ऋण का प्रत्यक्ष मुद्रा भार व्याज की कुल मात्रा द्वारा मापा जा सकता है जो कि विदेशी पूँजी पर विदेशों को दिया जाता है। इस प्रकार के ऋण का वास्तविक भार यह होता है कि इतना पैसा बाहर चले जाने से आर्थिक हितों में इतनी कमी हो जाती है। समाज के विभिन्न वर्गों के रूप में जो रखा देने हैं, उसी के अनुसार मध्य प्रत्यक्ष और वास्तविक भार होता है। यदि अधिकांश धन धनियों द्वारा दिया जाता है, तो वास्तविक भार उनका अधिक नहीं होता, जितना कि अधिकांश कर गरीबों द्वारा दिये जाने पर होता है। बाह्य ऋण उसी प्रकार का होता है जैसा कि किसी व्यक्ति द्वारा लिया गया ऋण। विदेशी ऋण को चुकाने के लिये कुछ वस्तुएँ देश के बाहर चली जाती हैं और किसी व्यक्ति की तरह देश भी उग हट कर गरीब हो जाता है। परन्तु यदि वे वस्तुएँ धनी वर्ग द्वारा दी जाती हैं, तो समाज का वास्तविक भार उनका अधिक नहीं होता।

बाहरी ऋण और व्याज देने में समाज पर जो अप्रत्यक्ष भार पड़ता है, उसमें समाज की उत्पादन शक्ति दो प्रकार से कम हो जाती है। एक तो वस्तुओं का निर्यात पहले की अपेक्षा अधिक मात्रा में होता है और दूसरे राजकीय खर्च सीमित करना पड़ता है, जो कि शायद किसी लाभकारी काम में लगाया जाना।

परन्तु आन्तरिक ऋण की परिस्थिति बिल्कुल भिन्न होती है। आन्तरिक ऋण तथा उनका व्याज देने में गरीबों की शक्ति का केवल एक वर्ग से दूसरे वर्ग में परिवर्तन होता है। इसलिये इनमें प्रत्यक्ष मुद्रा भार नहीं होता। लेकिन प्रत्यक्ष वास्तविक भार काफी होता है। हर मध्य वर्गों के लोगों द्वारा दिये जाने हैं, परन्तु ऋण उन्हीं लोगों द्वारा दिये जाने हैं जो काफी धनी होते हैं। इसलिये जब आन्तरिक ऋण सरकार द्वारा चुकाये जाते हैं, तब पूरे समाज की सम्पत्ति का उनका अल्प धनी वर्गों के हाथ में चला जाता है। इसलिये वास्तविक भार काफी रहता है और साथ ही इसमें आयों की असमानता बढती है।

आन्तरिक ऋण का अप्रत्यक्ष भार ऋण चुकाने के लिये लगाये गये करा के परिणामों,

लोगों की काम करने और बचत करने की योग्यता तथा काम करने और बचत करने की इच्छा पर निर्भर करता है। लोगों की बचत करने की योग्यता पर अधिक प्रतिकूल प्रभाव पड़ता है। यह कहा जा सकता है कि बचत करने की योग्यता बढ़ जाती है, क्योंकि ऋणों के रूप में जायदा दिया जाता है, उनकी बचत की जाती है। जो लोग नगकार को ऋण देते हैं उनमें करदाताओं की अपेक्षा लगभग करने की प्रवृत्ति कम रहती है। लेकिन लोगों की काम करने की योग्यता पर काफी प्रतिकूल प्रभाव पड़ सकता है क्योंकि बहुत से लोगों के रहन-सहन के ढंग पर करों का प्रतिकूल प्रभाव पड़ेगा। करों के परिणामस्वरूप उनकी काम करने की और बचत करने की इच्छा भी कम हो जाती है। सब बातों पर ध्यान रखते हुए यह कहा जा सकता है कि बाह्य ऋणों का अप्रत्यक्ष भार आन्तरिक ऋणों की अपेक्षा काफी अधिक रहता है।

ऋणों के भार के सम्बन्ध में एक और बात पर विचार करना आवश्यक है। प्रायः युद्धकाल में बहुत बड़े-बड़े ऋण लिये जाते हैं और युद्धकाल में कीमतें बहुत अधिक बढ़ जाती हैं। यदि ये ऋण गिन्ती हुई कीमतों के समय में मुद्रा स्थिति और ऋणों का भार भी बलवत् रहें तो समाज की दो प्रकार से हानि होती है। पहली तो जहां तक ऋणों के नामांकित या कानूनी मूल्य (nominal value) का प्रश्न है, तो यह कहा जा सकता है कि ऊंची कीमतों के समय में आकुल ऋण के रूप में लिया गया था, उसकी अपेक्षा वास्तविक सम्पत्ति की कहीं अधिक मात्रा ऋण धारित करने समय दी जाती है। दूसरे, ऊंची कीमतों के समय में व्याज की दर प्रायः ऊंची रहती है और कम कीमतों के समय में यह दर काफी बड़ा भार हो जाती है।

क्या राजकीय ऋण एक भार होता है? (Is the Public Debt a Burden) - इंग्लैंड के प्राचीनतम अर्थशास्त्री अर्थिकर बड़े राजकीय ऋणों को भयावह मानते थे। परन्तु अब बहुत से अर्थशास्त्रियों का मत है कि राजकीय ऋण भार नहीं होता। जैसा कि डा० लेर्नर (Lerner) का मत है कि "राष्ट्रीय ऋण (जो देश के लोगों के हाथ में रहता है) की मात्रा का कोई महत्त्व नहीं होता। उसका केवल एक महत्त्व होता है और वह है देश में पूर्ण वाकफ़ी बनाये रखना।" राजकीय ऋण का कोई भार नहीं होता, क्योंकि मूल अथवा व्याज देने में सम्पत्ति का हस्तान्तरण देश के एक समूह से दूसरे समूह को होता है। ऋण का अर्थ यह होता है कि उसका कोई देने वाला भी है। अर्थात् हमें एक मान्यता रहती है, जो ऋण देने का अधिकारी होता है। परन्तु डाक्टर मोल्टन (Moulton) इसमें सहमत नहीं हैं। उन्होंने अपनी पुस्तक ("The New Philosophy of Public Debt") में कहा है कि व्याज देने के लिये सरकार जो कर लगाती है, यदि वे भार नहीं हैं, तो स्थानीय मस्याओं और कारपोरेशन को दिये जानेवाले कर भी भार नहीं माने जाने चाहिये। लेकिन स्थानीय

मम्याओं की कर व्यवस्था और सरकार की कर व्यवस्था में अन्तर होता है। कारपो-
रेशन जो कुछ देता है, वह उसे वापिस नहीं मिलता। लेकिन ऋणों के सम्बन्ध में सरकार
जो कुछ देती है अथवा खर्च करती है, वह अन्त में लोगों को ही मिलता है। जो लोग
ब्याज देने के लिये लगाये गये करो को भार मानते हैं, वे लोग यह भूल जाते हैं कि ऋणों
के सम्बन्ध में किये गये खर्च का मुद्रा की पूर्ति पर आय और बचत पर कितना अनुकूल
प्रभाव पड़ता है। यदि इन अनुकूल परिणामों से समुचित विचार किया जावे तो राजकीय
ऋणों के भार का जो अनुमान किया जाता है वास्तव में वह कहीं कम होगा।

साथ ही यह कहना भी ठीक नहीं कि राजकीय ऋणों का कोई भार नहीं होता। यदि
राजकीय ऋणों का मूल और ब्याज चुकान के लिये भारी कर लगाये जाते हैं, तो उनसे
व्यावसायिक प्रोत्साहन और बचत पर प्रतिकूल प्रभाव अवश्य पड़ेगा। ब्याज देने
के लिये जो कर लगाये जाते हैं, उन पर डाक्टर लरनर समुचित विचार नहीं करते। वास्तव
में राजकीय ऋणों के भार के सम्बन्ध में कोई एक सीधा उत्तर नहीं दिया जा सकता।
क्योंकि वह उत्तर कई बातों पर निर्भर करता है। प्रोफेसर हेनसन का मत है कि राजकीय
ऋणों का भार बहुत हद तक ऋणों के विवरण और उनके सम्बन्ध में लगाये गये करो
के भार के चालन पर निर्भर करता है।^१

राजकीय ऋणों के आर्थिक परिणाम (Economic Effects of Public Borrowing)—राजकीय ऋणों के आर्थिक परिणाम कई बातों पर निर्भर करते
हैं। उनमें से निम्नलिखित विशेषरूप से महत्वपूर्ण हैं। (क) ऋणों की मात्रा और
उनके जरिये, (ख) ऋण लेने का उद्देश्य, (ग) ब्याज की दर, (घ) ऋण चुकाने की शर्तों
और रीतिमा।

ऋण की मात्रा सबसे अधिक महत्वपूर्ण बात है। यदि ऋण की मात्रा छोटी
है, तो वह देश की अल्पकालीन अथवा बेकार मुद्रा से पूरी की जा सकती है। ऐसी परि-
स्थिति में लाभ के लिये लगनेवाली पूँजी की मात्रा में कमी
ऋणों की मात्राएँ और नहीं होती। परन्तु यदि ऋण की मात्रा बहुत बड़ी है, तो
उनके आर्थिक परिणाम लोग अपना हृष्या व्यवसाय से खींचकर सरकारी ऋणों में
लगा सकते हैं। जब लोग ऐसा करेंगे, तो उन हद तक व्यय-
साधन और उत्पादन के लिये पूँजी की कमी हो जायगी। इससे राष्ट्रीय आय में कमी होगी
और बेकारी बढ़ेगी। अधिक ऋण लेने से खरीदने की नई शक्ति उत्पन्न नहीं होती।
केवल देश के माधनों का एक दिशा से दूसरी दिशा में स्थानान्तर हो जाना है। परन्तु यदि
सरकार खरीदने की नई शक्ति उत्पन्न करने का प्रयत्न करती है तो उसके परिणाम अधिक

^१ Fiscal policy and Business Cycles P 155-59, Also his
book Economic Policy and Full Employment. Chapter XXII.

भयकर हो सकता है। अनिश्चित खरीदने की शक्ति उत्पन्न करने का अर्थ यह होगा कि मुद्रा मशीन बड़ेगी और मूल्य सतह ऊँची उठेगी। इसका परिणाम यह होता है कि विभिन्न वर्गों में असमानता बढ़ती है। जब मूल्य-सतह में एकाएक परिवर्तन होते हैं, तब उनका परिणाम यही होता है। फिर मुद्रा का मूल्य ह्राम यहाँ तक हो सकता है कि बाद में सरकार मुद्रा संकुचन सम्बन्धी चाहे जिनके उपाय करे मुद्रा का पूर्ववत् सामान्य मूल्य फिर नहीं जम सकेगा।

ॐ

दूसरी महत्वपूर्ण तथा विचारणीय बात यह होती है कि ऋण किस उद्देश्य में लिये जाते हैं। यदि ऋणों का व्यय उत्पादक खर्चों या कार्यों पर किया जाता है, तो यह कहा जा सकता है कि ऋण अनुत्पादक नहीं हैं और न्यायसंगत हैं। परन्तु यदि ऋणों का व्यय मुद्रा इत्यादि जैसे अनुत्पादक मदों पर किया जाता है, तो वे ऋण समाज और देश के ऊपर भूतक-बोझ के समान हो जाते हैं। उत्पादक खर्च में पूरे देश की उत्पादन शक्ति में जो वृद्धि होगी, उसमें अन्त में लोगों के स्थायी नुकसान पूरे हो सकने हैं। बल्कि सम्भव है, उन्हें कुछ लाभ भी हो जावे। करो की आय को अनुत्पादक मदों पर खर्च करने से उतनी बरबादी नहीं होगी, जितनी कि ऋणों की आय को अनुत्पादक मदों पर खर्च करने में होगी है। क्योंकि करो का व्यय नहीं देना पड़ता, परन्तु ऋणों पर तो व्यय देना पड़ता है।

व्याज की दर का महत्व इस बात में है कि यदि व्याज की दर ऊँची है और ऋण की मात्रा अधिक है, तो देश की आय का बहुत बड़ा अंश प्रति वर्ष केवल व्याज देने में चला जायगा। आर्थिक दृष्टि से यह बात ठीक नहीं है। बड़े-बड़े ऋण प्रायः ऊँची कीमतों के काल में ऊँची व्याज दर पर लिये जाते हैं। कम कीमतों के काल में व्याज सहित इन ऋणों को चुकाना बहुत बड़ा बोझ हो जाता है।

यदि हम ऋणों के आर्थिक परिणामों पर विचार करना चाहें, तो इस बात पर भी विचार करना चाहिये कि उन ऋणों को चुकाने के आर्थिक परिणाम क्या होंगे। ऋण चुकाने के सम्बन्ध में एक बात ध्यान में रखनी चाहिये। ऊँची कीमतों के समय में ऋणों का चुकाना आसान होता है। मुद्रा-संकुचन (deflation) के समय में ऋणों का वास्तविक भार बढ़ जाता है और देश की कर देने की शक्ति कम हो जाती है। इसलिये यह समय ऋण चुकाने के लिये उपयुक्त नहीं होता।

ऋण चुकाने की रीतियाँ (Methods of Debt Repayment)—ऋण चुकाना तब सम्भव होता है, जब सरकार के बजट में कुछ अनिश्चित आय अथवा बचत छेष रहे। यदि सरकार के पास बचत है, तो उससे बाजार से ऋण-पत्र खरीदकर उन्हें नष्ट किया जा सकता है। लेकिन यह बात कहने में जितनी सरल लगती है, वास्तव में उतनी सरल है नहीं। आजकल शायद ही ऐसी कोई सरकार मिले, जो कि अपनी आय का काफी बड़ा भाग ऋण चुकाने पर खर्च कर सके। इसलिये हम कुछ अन्य रीतियों पर विचार करेंगे, जिनके द्वारा ऋण का बोझ हल्का किया जा सकता है।

(क) ऋण परिशोध कोष (Sinking Fund)—ऋण चुकाने की यह रीति इंग्लैंड के प्रधान मंत्री पिट (Pitt) के समय में प्रचलित है । ऋण परिशोध कोष का अर्थ यह था—ऋण के अवधि काल में एक काफ़ी में इतनी रकम संग्रह कर ली जाती थी कि ऋण की अवधि पूरी होने पर उस काफ़ी में से ऋण का मूल्य चुकाया जा सके । यह काफ़ी व्याज-दर व्याज या जलबृद्धि व्याज (compound rate of interest) की रीति से संग्रह किया जाता था । ऋण पर वार्षिक व्याज राज्य की आय में से चुकाया जाता है । कुछ वर्षों के बाद जब काफ़ी में संग्रहीत ऋण के बराबर हो जाता था, तब ऋण का परिशोध कर दिया जाता था अर्थात् वह चुका दिया जाता था । लेकिन यह व्याज-दर-व्याज की रीति भी मध्या दोषग्रस्त नहीं थी । जब सरकार ऋण परिशोध कोष बनाने के लिये एक निश्चित रकम अलग रख रही हो तो सम्भव है कि उगी समय उसे अधिक व्याज-दर पर नये ऋण लेने पड़े । इसलिए यह योजना व्यवहार रूप से सम्भव नहीं थी ।

आजकल ऋण परिशोध कोष द्वारा ऋण चुकाने की रीति विश्वव्यापी है । कुछ रकम ऋण चुकाने के लिये निश्चित कर दी जाती है । इस रकम से प्रति वर्ष ऋणों की कुल रकम या पूँजी में कुछ बर्बाद कर दी जाती है, अर्थात् प्रति वर्ष ऋणों का कुछ अंश चुका दिया जाता है । अब ऋण परिशोध काफ़ी का व्याज-दर-व्याज रीति से ऋण की अवधि तक संग्रह नहीं किया जाता । बूझि ऋणों की पूँजी में प्रति वर्ष कुछ कमी हो जाती है, इसलिये आगे के वर्षों का व्याज का धाम भी कुछ हल्का हो जाता है और ऋण चुकाने के लिये कुछ अधिक रकम मिलने की आशा की जा सकती है ।

इस रीति का काफी उपयोग किया जाता है । इसमें यह केवल यही है कि जब जनता पर आर्थिक संकट हो तो कोई व्ययमर्मी नये कर न लगाकर वहाँ इसी ऋण परिशोध की रकम को ही खर्च न कर डाले । फिर जिस देश पर क़ारों का बहुत अधिक भार पड़ा है, वह इस रीति से बहुत लम्बे समय में ऋण परिशोध कर पावेगा ।

(ख) ऋण-रूपान्तरकरण (Conversion of Debt)—इस रीति के अनुसार एक ऋण का उसकी व्याज-दर घटाकर दूसरे ऋण में बदल दिया जाता है और इस नये ऋण पर व्याज की दर कम हो जाती है । ऊपर यह चुके हैं कि ऋण प्रायः बड़ी हुई कीमतों के समय में लिये जाते हैं, जब कि व्याज दर ऊँची रहती है । इसलिये मापान्तरण समय में अपना अवकाश बाजार में व्याज की दर कम हो, तब यह सम्भव हो सकता है कि कम व्याज दर पर नया ऋण ले लिया जाय और ऊँची व्याज दरवाला ऋण चुका दिया जाय । मान लो, इस समय व्याज की दर में काफी कमी हो जाती है । तब सरकार ऋण-पत्रों के स्वामियों को इतनी बातें द सकती है । या तो वे कम व्याज दर पर नये ऋण-पत्र ले लें या अपना पूरा मूल्यन वापिस ले लें । यदि नये ऋण पर दी जानेवाली व्याज दर बाजार की व्याज दर से थोड़ी सी ऊँची है, तो सम्भव है कि वर्तमान ऋण-पत्रों के स्वामियों में से अधिकांश अपने ऋणों का रूपान्तर कर लेंगे, अर्थात् नया ऋण

लेंगे और बहुत कम मूलधन माँगेगे। इस प्रकार इस रीति द्वारा व्याज दर में का कमी की जा सकती है। मत्र कुछ वर्षों में भारत सरकार ने ऋणों का रूपान्तरकरण कि है। इसका एक मुख्य महत्त्व हुआ है कि व्याज के रूप में दी जानेवाली रकम में का कमी हो गई और जब हम देखते हैं कि व्याज के रूप में सरकार को लाभों रकम दे पड़ा है, तो यह लाभ कोई थोड़ा लाभ नहीं है।

परन्तु इस रीति के उपयोग का ध्यान बहुत सीमित है। व्याज की दर में कम करनी तभी सम्भव है, जब कि ऋण का मूलधन किसी भी समय चुकाया जा सकता है परन्तु बहुत सारे ऋणों में ऐसी कोई शर्त नहीं रहती। इसके सिवा यदि ऋण का रूपान्तरकरण सम्भव न हो तो व्याज की दर में बहुत अधिक कमी की जाया नहीं कर जा सकती। फिर यह भी ध्यान में रखना चाहिये कि व्याज दर में कमी होने से बाय में भी कमी होगी, क्योंकि ऋण-पत्रों के स्वामियों की बाय में कमी हो जायगी। अन्त में इस रीति से ऋणों के मूलधन की रकम में कोई कमी नहीं होती, केवल व्याज में दी जानेवाली रकम कुछ कम हो जाती है।

पूँजी से उगाही (Capital Levy) — प्रथम महायुद्ध के बाद कई वर्षों तक इस बात पर विवाद चलता रहा कि युद्धकाल में सरकार को जो बड़े-बड़े ऋण लेने पड़े, उन्हें चुकाने के लिये पूँजी पर एक कर लगाना चाहिये, जिससे सब ऋण एक साथ चुकाये जा सकें। बाय और सम्पत्ति की एक निम्नतम सतह निर्दिष्ट कर दी जाय और उस सतह के नीचे यह कर नहीं लगाया चाहिये। उस सतह के ऊपर लोगों के ऊपर क्रमशः बढ़ती हुई दर से यह कर लगाया चाहिये। कर की दर निर्दिष्ट करने समय यह देखना चाहिये कि किसी व्यक्ति की बाय का नहीं, बल्कि सम्पत्ति का पूँजी के रूप में क्या मूल्य है। ऋण परिगोष को इन योजना को पूर्व निर्दिष्ट मृत्यु-कर (anticipated death duty) कहा गया है। "जिस प्रकार युद्धकाल में एक कानून बनाया गया था, जिसके अनुसार एक निर्दिष्ट अवस्था और स्वाभ्युत्थान प्रत्येक मनुष्य मैनिक समझा जाता था, उसी प्रकार युद्धकालीन आर्थिक व्यवस्थाजनित एक दोष को दूर करने के लिये एक कानून बनाया जायगा, जिसके अनुसार एक निर्दिष्ट मात्रा की सम्पत्तिवाला प्रत्येक व्यक्ति मरा हुआ मान लिया जायगा और दूसरे दिन वह अपनी सम्पत्ति पर कर देने के बाद उस सम्पत्ति के उत्तराधिकारी के रूप में फिर जीवित हो जायगा।" और जिससे कि ऋण जल्दी चुका जाय, उगाही का समय दो-तीन वर्ष में अधिक लम्बा नहीं होना चाहिये।

इस योजना के पक्ष और विपक्ष में बहुत से मत दिये गये हैं। यहाँ हम केवल कुछ प्रमुख मतों पर विचार करेंगे। इस योजना के पक्ष में प्रधान तर्क यह है कि युद्धकाल में लोगों की त्याग की मात्रा में बहुत अक्षमानता थी। महायुद्ध में प्रमुख भाग अधिक

वर्ग ने लिया और इस वर्ग के हजारों की समस्या में युद्ध में मरे। जो लोग जीवित बचे उनमें ने अधिकांश के जग भग हो गये और वे लापार हो गये। परन्तु पूजीपतियों ने इस बात में अपार धन-राशि कमाई, क्योंकि युद्धकाल में कीमतें बहुत अधिक बढ़ जाती हैं। यदि श्रमिक वर्ग के लोगों ने युद्ध में प्राण दिये तो पूजीपति वर्ग के लोगों को युद्धकाल में कमाये हुए धन के अजब का त्याग क्या न करना चाहिये ?

उगाही के पक्ष में दूसरी बात यह कही जाती है कि जा रकम ध्यात्र में दी जाती है, वह लोगों के ऊपर एक स्याही बाज्र हो जाती है। ऊंची कीमतों के समय में जो ऋण लिये जाते हैं, वे बाद में कम कीमतों के समय में बहुत भारी हो जाते हैं। इसलिये उन ऋणा को ऊंची कीमतों के समय में ही पूरा-पूरा चुका देना चाहिये। इसमें मन्देह नहीं कि एक साथ ऋण चुकान में बहुत कष्ट होगा, परन्तु जब कोई मज्ज होता है, तो एक बार चीर-फाट का कष्ट सहकर उसने मुक्ति पाना अच्छा होता है, जीवन भर उसका कष्ट महना अच्छा नहीं। एक बार लगनेवाली उगाही के परिणाम प्रति वर्ष लगनेवाले करो के कुपरिणामों में अधिक घुरे नहीं होने। फिर यदि क्रमशः वृद्धि की इस योजना को ग्रहण किया जाय तो त्याग की असमानता घट जायगी और वह केवल वसंमान मृत्यु-कर और अनिश्चित करों का (Sur-taxes) थोड़ा-सा विन्तून ही होगा।

परन्तु इस योजना के विराधियों का कहना है कि युद्धकाल में धनी वर्गों ने अपने कर्तव्यों में मुह नहीं मोड़ा। उन्होंने भी युद्ध में भाग लिया और उनके नुकसान का अनुपात भी उनका ही अधिक था, जितना कि अन्य वर्गों का। दूसरे यदि एक बार उगाही की जाती है, तो इस बात की क्या गारंटी है कि फिर उसका उपयोग नहीं किया जायगा। नीमरे यह योजना उन लोगों के विपक्ष में जाती है, जो गिन-गिनता में रहते हैं और बचन करते हैं और जो लोग सूत्र खर्च करते हैं, उन लोगों के पक्ष में जाती है। इसमें बचन करने का उत्साह घटेगा और पूजी विदेशों में चली जायगी। फिर मान लो, एक पेने वाग आदमी है, जिसकी आय काफी है, पर उसके पास पूजी कुछ नहीं है और एक दूसरा आदमी है, जिसकी आय कम है, पर उसने पास पूजी अधिक है, इन दोनों पर किस आधार पर और किस दर पर पूजी लगाई जायगी ? इस प्रकार की वास्तविक कठिनाइयां बहुत-सी हैं और वे काफी बड़ी हैं।

सरकारों का पारस्परिक ऋण चुकाना (The Repayment of Inter-Government Debts)—आधुनिक काल में युद्ध सम्बन्धी ऋणा और युद्ध के हर्जानों

भुगतान का
प्राथमिक बोझ

के समस्याओं ने राजकीय अर्थ-व्यवस्था में नये प्रश्न उत्पन्न कर दिये हैं। इन प्रश्नों का महत्त्व केवल इसलिये नहीं है कि इनमें बड़ी-बड़ी रकमों का मवाल रहता है बल्कि महत्त्व का एक कारण यह भी है, कि 'हस्तांतरकरण' के सम्बन्ध में मिडान्त पर विवाद उठ

खड़ा होता है। इस समय इन ऋणों की उत्पत्ति के सम्बन्ध में विचार करना आवश्यक है। केवल इस बात को ध्यान में रखना चाहिये कि कई देशों की सरकारें अन्य देशों की सरकारों को बड़ी-बड़ी रकमों की देनदार कई कारणों से हैं। इन ऋणों के सम्बन्ध में एक महत्वपूर्ण बात यह भी होती है कि वे प्रायः एकतरफा भुगतानवाले (*unilateral payments*) होते हैं। इन ऋणों के भुगतान के सम्बन्ध में दो प्रकार की समस्याएँ उत्पन्न होती हैं। एक यह कि कर अथवा मुद्रा-स्फीति द्वारा देश से एक रकम प्राप्त करनी पड़ती है। विदेशों से ऋण लेकर भी भुगतान किया जा सकता है। परन्तु इससे प्रश्न हल नहीं होता, क्योंकि आगे चलकर विदेशी ऋण चुकाने के लिये और बड़ी धनराशि प्राप्त करनी पड़ेगी। इनमें से चाहे जिस रीति से काम लिया जाय, उसका केवल एक परिणाम यह होगा कि ऋणी देश के लोगों की वास्तविक आय घट जायगी। फिर यदि भारी करों के कारण उद्योगों में मंदी आती है और उत्पादन में कमी होती है तब तो लोगों की वास्तविक आय और अधिक कम हो जायगी। यदि देश की सरकार मुद्रा-स्फीति से काम लेगी है तो इसमें सन्देह नहीं कि शायद सबसे अधिक भार गरीब लोगों पर पड़ेगा। भुगतान के सम्बन्ध में ऋणी देशों पर यह प्राथमिक बोझ पड़ता है।

जब ऋणी देश भुगतान की आवश्यक रकम प्राप्त कर लेते हैं, तो दूसरी समस्या यह होती है कि जिन देशों को रकम दी जायगी, उनकी मुद्रा में यह रकम कैसे बदली जाय।

उदाहरण के लिये जर्मन सरकार को हरजाना चुकाने के लिये कीन्स-ओफ़लिन विवाद पहले बहुत बड़ी रकम प्राप्त करनी पड़ेगी, फिर दूसरी समस्या

जर्मन मुद्रा (मार्क) को विदेशी मुद्रा में परिणत करने की होगी। इस समस्या को 'परिवर्तन संकट' (*transfer crisis*) कहा गया है। जिस रीति या उपाय द्वारा जर्मन मुद्रा विदेशी मुद्राओं में परिवर्तित की जायगी और इसमें ऋणी देशों के ऊपर जो भार पड़ेगा, इन बातों के आधारभूत सिद्धान्त के सम्बन्ध में बहुत वाद विवाद हुआ है।^१ हरजाना देने के लिये जर्मनी को अपना निर्यात व्यवसाय बढ़ाना चाहिये। केवल बढ़ाना ही न चाहिये बल्कि आयात से निर्यात अधिक रखना चाहिये। कीन्स का मत है कि निर्यात माल के विदेशी स्वरीदार तब तक अधिक माल न खरीदेंगे जब तक की उनकी कीमत कम न की जायगी। आयात से निर्यात अधिक बनाये रखने के लिये निर्यात माल की कीमत कितनी कम करनी चाहिये। यह बात

विदेशों में जर्मन माल की माग की लोच पर निर्भर करेगी। हरजाना का दूसरा भार जो भी हो व्यवसाय विनिमय का स्व जर्मनी के विपक्ष में हो जायगा। यदि आयात माल की कीमतें बढ़ें, तब व्यवसाय की गति और अधिक प्रतिकूल हो जायगी। इसलिये हरजाना के प्राथमिक भार के विवा

जर्मनी दूसरा भार भी सहता है। उसे आयात मात्र की एक निश्चित मात्रा स्वीकारने के लिये बदले में अपने माल की बहुत बड़ी मात्रा देनी पड़ेगी। उसे न केवल अपनी राष्ट्रीय आय का बहुत बड़ा भाग विदेशियों का देना पड़ेगा, बल्कि आयात की प्रत्येक मात्रा के बदले अधिक माल देना पड़ेगा। यह दूसरा भार "हस्तान्तरण सम्बन्धी हानि" (transfer loss) कहलाती है।

इस मन के विरुद्ध यह कहा गया है, और इसमें प्राफ़मर ओह्लिन का मन प्रधान है कि आयात की अपेक्षा निर्यात की मात्रा अधिक रखने के लिये जर्मनी में कीमतें कम करने की आवश्यकता नहीं है। इसलिये हस्तान्तरण द्वारा दूसरा भार होना आवश्यक नहीं है। उसका मन है कि इस सम्बन्ध में दो देशों की खरीदने की शक्ति में जो परिवर्तन होते हैं, उन पर बिल्कुल ध्यान नहीं देता। हरजाना देने का अर्थ यह है कि खरीदने की शक्ति की एक मात्रा जर्मनी में विदेशों का चला जाना है। अब जर्मनी की आय घट जाती है और जिन देशों की हरजाना मिलता है, उनकी मुद्रा-आय बढ़ जाती है और वे अब घरेलू की अपेक्षा अधिक खर्च कर सकते हैं। इसका अर्थ यह होना है कि जर्मनी की माग कम हो जाती है, परन्तु विदेशों की माग बढ़ जाती है। फल यह होता है कि पुरानी कीमत पर भी विदेशों लोग अब अधिक माल खरीदेंगे। इस प्रकार जर्मन निर्यात माल की कीमत कम किये बिना भी निर्यात की मात्रा आयात से अधिक बनाई जा सकती है। व्यवसाय की शर्तें जर्मनी के प्रतिकूल हानी आवश्यक नहीं हैं। इसलिये हस्तान्तरण सम्बन्धी हानि नहीं होती।

मन्यना इन दोनों मता के बीच में पाई जाती है। इसमें सन्देह नहीं कि हरजाना देने से दो देशों की खरीदने की शक्ति में परिवर्तन होंगे। इससे अनिश्चित निर्यात की कुछ वृद्धि होगी। दोनों देशों में कीमतों सम्बन्धी कुछ परिवर्तन भी होंगे। जो देश हरजाना देगा, व्यवसाय की शर्तें उसके विरुद्ध जायगी और इस प्रकार उसके ऊपर दूसरा भार पड़ेगा। परन्तु व्यवसाय की शर्तों में कितना परिवर्तन होगा, यह कई बातों पर निर्भर करेगा—जैसे कि, निर्यात माल की माग की मात्रा उस देश में माल की पूर्ति की परिस्थितियाँ, कीमतों में कमी करने के लिये माल या ऋण सम्बन्धी प्रतिवन्ध, विदेशों द्वारा लगाये गये आयात करा की दरें इत्यादि। यदि विदेशों द्वारा लगाय गये आयात करा की मात्रा कम बढ़ती जाती है, तो हरजाना देनेवाले देशों में कीमतें भी कम हो गिरती जायगी और हस्तान्तरण सम्बन्धी हानि भी उतनी ही अधिक होगी। जो देश हरजाना पाने है यदि वे अपने महा कीमतों और मुद्रा आय नहीं बढ़ने देते तो हरजाना देनेवाले देश में कीमतें और मजदूरी की दरें और अधिक तेजी से गिरेंगी तथा उसका भार और भी अधिक होगा।

कभी-कभी यह भी कहा गया है कि इस प्रकार के हरजानों से प्राप्त करनेवाले देशों को भी हानि होती है। हरजाने के अन्तर्गत ऋणी देशों के निर्यात और छाहूकार देशों

के आयात अवश्य बढ़ने चाहिये । परन्तु यह परिस्थिति हमेशा वाछनीय नहीं होती ।

ऋणी देशों के माल साहूकार देशों के माल के साथ हस्तान्तरकरण की समस्या न केवल साहूकार देशों में बल्कि अन्य विदेशी बाजारों और साहूकार देश में भी प्रतियोगिता करेंगे । फल यह होगा कि साहूकार देशों के उद्योगों की बिजली अपने देश में तथा विदेश में भी कम हो जायगी और उसके फलस्वरूप उन देशों में व्यावसायिक मंदी और बेकारी फैलेगी । परन्तु ऐसा होना हमेशा आवश्यक नहीं है । यह भी सम्भव है कि ऋणी देशों और साहूकार देशों के माल के बीच में कोई प्रतियोगिता न हो । उदाहरण के लिये ऋणी देश साहूकार देशों को चाय जून तथा अन्य कच्चे माल भेज सकते हैं और साहूकार देश केवल पक्के माल बनानेवाले हो सकते हैं अथवा यह भी सम्भव है कि साहूकार देशों में खरीदने की शक्ति की वृद्धि होने के कारण उनकी माग बड़ जायगी और वे अपने ही उद्योगों के माल अधिक मात्रा में खरीदेंगे । फिर भी यह सम्भावना है कि साहूकार देशों के उद्योगों को मंदी, बेकारी, अस्तव्यस्तता इत्यादि सकटों का सामना करना पड़े । इसलिये जब मुक्त में मुद्रा की लम्बी रकम मिलती है और उमसे जो लाभ होने हैं, उनके साथ-साथ हमें इन हानियों का भी ध्यान रखना चाहिये । परन्तु यदि हरजाना बहुत लम्बे समय तक मिलता रहता है, तो अस्तव्यस्तता कुछ समय बाद ठीक हो जायगी और साहूकार देशों के उद्योग नई परिस्थितियों के अनुसार काम करने लगेंगे । अमुविषाए या हानियाँ धीरे धीरे समाप्त हो जायगी और जब प्रारम्भिक अस्तव्यस्तता का काल समाप्त हो जायगा, तब साहूकार देशों को हरजानों की रकमा से वास्तविक लाभ होगा ।

तिरपनवां अध्याय

आयात-निर्यात कर-नीति और पूर्ण बाकारी

(Fiscal Policy and Full Employment)

इस प्रश्न में कई स्थानों पर हमने इस बान पर जोर दिया है कि सामाजिक नीति का प्रधान उद्देश्य व्यवसाय-चक्रों के परिवर्तनों से बचना और पूर्ण बाकारी बनाये रखना होना चाहिये । इस उद्देश्य की पूर्ति के लिये राज्य को आयात निर्यात कर सम्बन्धी नीति का उपयोग कहा तक करना चाहिये ? ध्यान रहे कि केवल मुद्रा सम्बन्धी उपायों द्वारा कोई भी देश पूर्ण बाकारी की स्थिति नहीं बनाये रख सकता । मुद्रा नियन्त्रण का प्रधान साधन व्याज दर होनी है और व्याज दर का प्रभाव लाभ पर लगनेवाली पूँजी

पर अधिक नहीं पड़ना । सन् १९३२ ने १९४१ के बीच में दीर्घकालीन व्याज की दर में काफी कमी हुई । परन्तु इस समय में पूँजी व्यवसाय में अधिक नहीं लगी ।^१ इसके सिवा केन्द्रीय बैंक को व्याज की दरों में घटी-बढ़ी करने की हनगा स्वतन्त्रता नहीं रहती । व्याज की दरों में परिवर्तनों का प्रभाव सरकारी ऋण-पत्रों पर पड़ता है । इसलिए सरकार, बैंक इत्यादि तथा जनता इन परिवर्तनों का विरोध कर सकती है । इसलिये यह बात ध्यान चाहिए होती है कि केवल मुद्रा नीति ने पूर्ण बाकारी का उद्देश्य प्राप्त नहीं हो सकता ।

तब तक किसी देश में वस्तुओं और सेवाओं पर व्यवसायी वर्ग द्वारा अथवा सरकार द्वारा काफी मात्रा में खर्च किया जाता है, तब तक उसमें बड़े पैमाने पर बेकारी होने का दर नहीं रहता । वस्तुओं और सेवाओं पर किये जानेवाले कुल खर्च को चार विभागों में बांटा जा सकता है—व्यक्तिगत उपभोग पर खर्च, व्यक्तिगत रूप से लगाई गई पूँजी सम्बन्धी खर्च, सरकारी शासन सम्बन्धी खर्च और सरकार द्वारा लगाई गई पूँजी सम्बन्धी खर्च । जिस देश में अधिक व्यवसाय व्यक्तिगत व्यवसाय के आधार पर हाता है, उसमें बड़े पैमाने पर बेकारी होने का अर्थ यह होता है कि पहले दो प्रकार का खर्च (अर्थात् व्यक्तिगत उपभोग और पूँजी लगाना) इतना अधिक नहीं हो सकता कि सब लोगों को काम मिल सके । इसलिए सरकार का यह कर्त्तव्य हो जाता है कि व्यक्तिगत उपभोग को बढ़ाकर व्यक्तिगत रूप से पूँजी लगाने की इतनी सहायता करे या प्रोत्साहन दे, जिससे कि पूर्ण बाकारी की स्थिति दूरी रहे । यह महापुरुष के अनुभव ने यह प्रकट कर दिया कि यदि सरकारी खर्च काफी बड़ी मात्रा में रहे, तो पूर्ण बाकारी की स्थिति प्राप्त की जा सकती है । दानिक्वाल में भी आवश्यक सनकंता के साथ उसी नीति का अनुसरण करना अच्छा होगा । इसी कारण से पूर्ण बाकारी के प्रश्न के सम्बन्ध में सरकार की आयात निर्यात कर नीति का महत्व होता है । आवश्यकता इस बात की होती है कि व्यक्तिगत उपभोग तथा पूँजी लगाने में जो कमी रह जाय, उसकी पूर्ति सरकार को सेवाओं पर खर्च तथा पूँजी लगाकर पूरी करनी चाहिये । सरकार की नीति इस प्रकार की हो कि वह अपनी इच्छानुसार व्यक्तिगत उपभोग तथा पूँजी लगाने को उत्साहित या हतोत्साहित कर सके अर्थात् सरकार को क्षतिपूर्क आयात-निर्यात कर नीति (compensatory fiscal policy) ग्रहण करनी चाहिये ।

इसलिये मुझसे कहा जाता है कि सरकार पर इतना अधिक खर्च करने की पूर्ण बाकारी के लिये जिम्मेदारी रहनी चाहिये, जिसमें कि पूर्ण बाकारी दूरी रहे ।
 बजट बनाना । सरकार को बजट के सम्बन्ध में अब नई नीति ग्रहण करनी चाहिये । बजट केवल मुद्रा तथा आर्थिक आवश्यकताओं के आधार पर न बलकर सारे देश की आय और खर्च को ध्यान में रखकर बनाना

चाहिये। यह बजट "सारे देश की जनशक्ति को आधार बनाकर तब उसके बाधा पर अपनी योजनाएं बनावेगा।" सरकार को प्रतिवर्ष यह हिसाब लगाना चाहिये कि पूर्ण वाकारी रहने पर लोगों की कुल आय कितनी होगी और उपभोग तथा पूजी लगाने में व्यक्तिगत खर्च कुल कितना होगा और खर्च कुल आय से कितना कम पड़े, उस कमी को सरकार को पूरा करना चाहिये। अर्थात् सरकार को उनना खर्च करना चाहिये, जिससे व्यावसायिक और बेकारी न हो। पहिले सरकार को ऐसे उपायों से काम लेना चाहिये, जिससे व्यक्तिगत उपभोग बड़े। उदाहरण के लिये सरकार सामाजिक सुरक्षा (social security) सम्बन्धी योजनाएं आरम्भ कर सकती है। आधुनिक औद्योगिक समाज में लोगों के बचत करने के कारण साफ जाहिर है। लोग बीमारी, बेकारी और बुढ़ापे के दिनों के लिये बचत करते हैं अथवा मृत्यु के बाद अपने उत्तराधिकारियों के लिये बचत करते हैं। यदि सरकार सामाजिक सुरक्षा की योजनाओं द्वारा इन आपत्ति के अवसरों के लिये प्रवन्ध कर देती है, तो लोगों को बचत करने की अपनी आवश्यकता नहीं रहेगी और उपभोग पर खर्च बढ़ जायगा। इसलिये यह आशा की जाती है कि सामाजिक सुरक्षा की योजनाओं द्वारा उपभोग का स्तर ऊंचा उठ जायगा। परन्तु इस रीति के परिणाम दीर्घकाल में प्रकट होंगे। अल्पकाल में इस रीति के द्वारा व्यक्तिगत उपभोग पर किये जानेवाले खर्च को काफी प्रोत्साहन नहीं मिलेगा।

दूसरे व्यावसायिक मंदी अथवा तीव्रता के समय में सरकार व्यक्तिगत खर्च को उत्साहित करने अथवा बढ़ाने के उपाय ग्रहण कर सकती है। सभी उपरिर्णीत देशों में सरकार करो द्वारा राष्ट्रीय आय का बहुत बड़ा अंश ले कर विरोधी कर-नीति लेती है। इसलिये कई अर्थशास्त्रियों का मन है कि जब व्यावसायिक मंदी का भय हो तब करो में घटी करने से व्यक्तिगत पूजी लगाने की प्रवृत्ति को प्रोत्साहन मिलेगा। इस उद्देश्य की पूर्ति के लिये सबसे अधिक उपयुक्त कर-दर प्रामाणिक आय-कर की दर (basic income tax rate) होगी। जब प्रामाणिक आय-कर की दर घटा दी जावेगी, तब कर दानाओं के हाथ में अधिक धन बच रहेगा और वे उपभोगों तथा पूजी लगाने पर अधिक खर्च कर सकेंगे। जब यह दर बढ़ा दी जावेगी, तब पूजी लगाने की प्रवृत्ति में तुरन्त बाधा पड़ेगी और उमसाकत यह होगा कि पूर्ण वाकारी की स्थिति में बाधा पड़ेगी। आय-कर में अन्य रीतियों द्वारा भी कमी की जा सकती है। मि० कालेकी का मन है कि आय का जो अंश

† W. H. Beveridge, Full Employment in a Free Society.
p 30

‡ Kalecki Economics of Full Employment pp 45-46.

रहे कि साधारणतः व्यवसाय की परिस्थितियाँ चाहे जैसी रहें, सार्वजनिक निर्माण कार्य चाहे जब आरम्भ किया जा सकता है, और चाहे जब बन्द किया जा सकता है। जिस देश में रेलें तथा इसी तरह के सार्वजनिक उपयोगिता के अन्य विभाग सरकार के अधिकार में रहते हैं, उनमें इस नीति के सफल होने की अधिक आशा रहती है। सार्वजनिक कार्यों पर इस प्रकार के खर्च से उपभोग की वस्तुओं की माँग बढ़ेगी और व्यक्तिगत पूँजी को प्रोत्साहन मिलेगा। परन्तु ^(१) बात का ध्यान रखना चाहिये कि सार्वजनिक कार्यों पर इस प्रकार का जो खर्च किया जाय, उसकी प्रतियोगिता के फलस्वरूप व्यक्तिगत पूँजी में कमी न होने पावे अथवा व्यक्तिगत ऋणों पर भी व्याज की दर न बढ़ने पावे। फिर यदि सार्वजनिक खर्च किसी ऐसे उद्योग पर किया जावे, जिसमें मजदूरी की दर का कुल लागत से अनपात अधिक होता है तो बाजारी की मात्रा पर प्राथमिक प्रभाव अच्छा पड़ता है।

यद्यपि इस नीति की सफलता के सम्बन्ध में बहुत कुछ कहा जा सकता है, परन्तु फिर भी इस सम्बन्ध में जो कठिनाइयाँ उत्पन्न होती हैं, उन्हें भी ध्यान में रखना चाहिये। व्यवसाय-चक्र विरोधी सार्वजनिक खर्च की नीति ग्रहण करने के पहले वर्तमान और भविष्य की परिस्थितियों का पूर्ण विश्लेषण करना चाहिये और उन्हें अच्छी प्रकार समझना चाहिये। “क्योंकि बिना दूरदर्शिता के इस प्रकार के विश्लेषण केवल भूतकाल की समस्याओं का हल कर सकते हैं, भविष्य के लिये सहायक नहीं हो सकते।” फिर इस प्रकार की नीति को तुरन्त कार्यान्वित करने के लिये कुछ प्रत्यक्ष कठिनाइयाँ भी होती हैं। यह तो प्रकट ही है कि इस योजना की एक विशेषता ऋणात्मक वज्रट होगा। अर्थात् आय की अपेक्षा व्यय अधिक होगा। सार्वजनिक निर्माण नीति की सबसे जटिल समस्या यही रहती है। यह कहा जाना है कि इस नीति का उद्देश्य यह रहता है कि व्यावसायिक मंदी के समय में सरकार को ऋण लेना चाहिये और तेजी के समय में वज्रट की बचत में से उन्हें चुकाना चाहिये, परन्तु व्यवहार में इस नीति में कुछ प्रत्यक्ष कठिनाइयाँ हो सकती हैं। फल यह होगा कि जब राजकीय ऋणों की मात्रा बहुत अधिक बढ़ जायगी तो आर्थिक व्यवस्था पर उनका कई प्रकार से प्रतिकूल प्रभाव पड़ेगा। जब राजकीय ऋण बढ़ने लगेंगे तो व्यक्तिगत पूँजी लगानेवालों के मन में सरकार की नीति के प्रति अविश्वास हो सकता है। इससे व्यक्तिगत लगानेवाली पूँजी की मात्रा में और भी कमी हो सकती है। फिर ऋणात्मक खर्च से मुद्रास्फीति भी बढ़ेगी। परन्तु यदि उचित सावधानी बरती जावे तो सरकारी ऋणों की मात्रा बढ़ने से मुद्रास्फीति की आशंका नहीं होती चाहिये। बहुत कुछ इस बात पर निर्भर करेगा कि ऋणों के खर्च की प्रकृति किस प्रकार की होगी, उसकी उत्पादन शक्ति कितनी होगी और जब ऋण लिये जाने हैं, तब बाजारी की स्थिति

बर्मा है और श्रम जिस दर से बढ़ते हैं। जब तक श्रम का उपयोग बेकारों को काम देने देने के लिये मजान बनवाने, स्कूल तथा मंडकों बनवाने के लिये विप्रे जाते हैं, तब तब वे दूरे नहीं बढ़े आ सकते। क्योंकि उसमें प्रत्येक व्यक्ति की दशा में सुधार होता है। "गरीबों को यह लाभ होता है कि भूख और बेकारों के बढ़ने में उन्हें काम मिलता है। पनियों को यह लाभ होता है कि इस हस्तान्तरण में उन्हें कोई हानि नहीं होती और पूर्ण बाकारी में उनके लाभ में वृद्धि होती है। वे ^{तु} में शायद ऐसा न होता।"

इसलिये पूर्ण बाकारी की योजना की व्यवसाय-वैक विरोधी आवाज-निराज कर नीति एक आवश्यक अंग होना चाहिये। लेकिन साथ ही यह भी ध्यान रखना चाहिये कि पूर्ण बाकारी बनाये रखने के लिये केवल इतना ही पर्याप्त नहीं है। पूर्ण बाकारी की स्थिति तब भी बनी रह सकती है, जब सार्वजनिक स्वर्ण, विदेशी व्यवसाय मुद्रा प्रचलन, मजदूरी, तथा श्रम की क्षमताओं तथा मध्यमों विभिन्न योजनाओं का सामग्र्य बर्क काम किया जाय।

जीवनवां अध्याय

समाजवाद

(Socialism)

इस पुस्तक में हमने वर्तमान सामाजिक व्यवस्था के अन्तर्गत आर्थिक समस्याओं का अध्ययन किया है। परन्तु आजकल सब देशों में बहुत से लोग वर्तमान सामाजिक व्यवस्था में असन्तुष्ट हैं और वे उसका पुनर्गठन करना चाहते हैं। पुनर्गठन के पक्ष में सबसे अधिक महत्वपूर्ण प्रस्ताव समाजवाद का है। जब से मनु में पचायती या समाजवादी सरकार की स्थापना हुई है, तब से समाजवाद के सिद्धान्तों का व्यावहारिक महत्व हो गया है। इस अध्याय में हम समाजवाद के कुछ सिद्धान्तों का अध्ययन करेंगे।

समाजवाद क्या है ? (What is Socialism ?)—समाजवादी लेखक समाजवाद की निश्चित परिभाषा के सम्बन्ध में एकमत नहीं हैं। परन्तु अधिकांश परिभाषाओं में कुछ मूल बातें एक समान हैं। समाजवाद का अर्थ यह है कि उत्पादन के साधनों पर पूरे समाज का स्वामित्व या अधिकार रहता है। पूँजीवादी प्रणाली में उत्पादन के साधनों पर (जैसे—भूमि, मशीनें, कारखाने, रेलें, इत्यादि) पाटे में लोगों का अधिकार

रहता है और वे उनसे अधिकतम लाभ प्राप्त करने का प्रयत्न करते हैं। परन्तु समाजवादी व्यवस्था में इस प्रकार के व्यक्तिगत अधिकार नहीं होने। उत्पादन के साधनों पर राज्य का सामूहिक रूप से अधिकार होना है और राज्य उनसे पूरे समाज के लिये अधिकतम लाभ पाने का प्रयत्न करता है। फल यह होता है कि सम्पत्तिहीन लोगों की जो बहुत बड़ी संख्या होती है, उसका शोषण थोड़े से लोग नहीं कर पाते। डा० तुगन-बारानोवस्की (Dr Tugan-Baranowsky) के मतानुसार समाजवाद का सार यह है कि उनके अन्तर्गत समाज के किसी व्यक्ति का शोषण नहीं हो सकता। वर्तमान आर्थिक व्यवस्था लाभ की प्रवृत्ति के आधार पर चल रही है। परन्तु समाजवाद के अन्तर्गत उसका उद्देश्य सब लोगों के लिये अधिक से अधिक कल्याण प्राप्त करना होता है। क्या घस्तु उत्पादन करना और उसे कितनी मात्रा में उत्पादन करना, ये सब बातें लाभ के आधार पर निर्दिष्ट नहीं की जायगी। वस्तुओं का उत्पादन समाज के लिये उनकी उपयोगिता के आधार पर होगा। उत्पादन के मावन मनमाने न चलकर देश के आर्थिक जीवन की योजना के अनुसार में लाये जायेंगे। सरकार की ओर से एक केन्द्रीय योजना समिति होगी और सारे समाज के हित में वह सब उत्पादन कार्य संचालित करेगी।

माक्स और समाजवाद (Marx and Socialism)—यद्यपि समाजवादी आन्दोलन कार्ल माक्स के नाम के साथ जोड़ा जाता है, परन्तु वास्तव में यह आन्दोलन बहुत पुराना है। उदाहरण के लिये इंग्लैंड में राबर्ट ओवन ने कार्ल माक्स के बहुत पहले, ऐसे समाजों की कल्पना की थी, जिनमें सम्पत्ति पर सामूहिक अधिकार होगा। फ्रान्स में चार्ल्स फोरियर के भी विचार इसी प्रकार के थे। इन्हें स्वप्नदर्शी समाजवादी (Utopian Socialists) कहा जाता था। आधुनिक समाजवाद माक्स और एंगेल्स के समय से आरम्भ होता है। इन दोनों ने अपना कम्युनिस्ट घोषणा-पत्र (Communist Manifesto) सन् १८४८ में प्रकाशित किया। इस घोषणा-पत्र में माक्स और एंगेल्स ने पूँजीवाद के उद्भव का इतिहास बतलाया। माक्स ने इतिहास की भौतिकवादी भीमामा की ओर उसी के आधार पर अपनी विचारधारा बांधी। पूरे सामाजिक और राजनैतिक इतिहास का आधार विभिन्न आर्थिक वर्गों का संघर्ष रहा है। जब कोई समाज कई आर्थिक वर्गों में बँटा रहता है, तो उन वर्गों में संघर्ष अवश्य होता है। इन संघर्षों के कारण कुछ सामाजिक और राजनैतिक घटनाएँ होती हैं और उन्हीं से किसी देश का इतिहास बनता है। लोगों का विभिन्न वर्गों में विभाजन देश की उत्पादन प्रणाली के अनुसार होता है। समाज में वर्ग व्यवस्था हमेशा से प्रचलित रही है। प्राचीन युग में गुलाम, साधारण जनवर्ग (Plebian) और उच्च वर्ग (Partician) थे। मध्य युग में गुलाम, किसान, मैनिक और सामन्त होने लगे। इन वर्गों के स्वार्थों में हमेशा संघर्ष होता रहता था और उसी संघर्ष के कारण सामाजिक और राजनैतिक परिवर्तन होने लगे। इस प्रकार का अन्तिम महत्वपूर्ण पूँजीपति वर्ग का उत्थान था, इस वर्ग की

थे । इसलिये समाजवादियों में भी दो दल हो गये । एक दल को विकासवादी समाजवादी (evolutionary socialists) कहते थे और दूसरे को क्रान्तिवादी समाजवादी (revolutionary socialists) दल । विकासवादी दल चाहता था कि शासन में बहुमत प्राप्त करके शान्तिपूर्वक समाज का संगठन समाजवाद के आधार पर किया जाय । इंग्लैण्ड के फैबियन समाजवादी (Fabian Socialists) इसी विचारधारा के लोग थे । दूसरा दल क्रान्ति द्वारा पूँजीवाद का अन्त करके बलपूर्वक मजदूर सत्ता की स्थापना करना चाहता था ।

इसी बीच में समाजवादी विचारधारा के सम्बन्ध में कई मत और उन मतों के अनुसार कई दल हो गये । एक सामूहिक विचारधारा तो पहले से थी ही, जिसके अनुसार

कि उत्पादन के साधनों पर राज्य का अधिकार होगा । परन्तु

मजदूर सघवाद इसके सिवा भी फ्रांस में एक नये क्रान्तिकारी आन्दोलन का प्रचार हुआ । इस नये आन्दोलन को मजदूर सघवाद

(Syndicalism) कहते थे । यह समाजवाद और मजदूर सघवाद (Trade unionism) का सम्मिश्रण था । इसके अनुसार उद्योगों पर राज्य का अधिकार न होकर प्रत्येक उद्योग का नियन्त्रण और प्रबन्ध मजदूर सघों के (Syndicates or trade unions) के हाथ में होगा । इस तरह स्थानीय उद्योगों पर स्थानीय मजदूर सघों का अधिकार होगा और राष्ट्रीय उद्योगों पर राष्ट्रीय मजदूर सघों का अधिकार होगा । इस प्रकार राज्य स्वतन्त्र विवेन्द्रित इकाइयों का एक ढीला-डाला सघ होगा । मजदूर सघवाद हड़ताल, ध्वंस तथा गुप्त तोड़-फोड़ इत्यादि उपायों द्वारा वर्तमान व्यवस्था का पतन करने में विश्वास करता था ।

इंग्लैण्ड में एक समाजवादी मत का विकास हुआ । इसके अनुसार उत्पादन के सब साधन राज्य के अधिकार में रहने चाहिये । परन्तु उद्योगों का प्रबन्ध राज्य

के हाथ में सामूहिक रूप में न रहकर, प्रत्येक उद्योग में काम

कारीगर सघवाद करनेवाले सब प्रकार के मजदूरों के हाथ में रहेगा । इस

सघ में मजदूर, इंजीनियर, मैनेजर इत्यादि सब विभागों के लोग रहेंगे । इस प्रकार रेलों के लिये एक रेलवे सघ होगा । इस विचारधारा को कारीगर सघवाद (guild socialism) कहते थे और यह मजदूर सघवाद और सामूहिकवाद का सम्मिश्रण था ।

सीमरी विचारधारा के लोगों को कम्युनिस्ट कहते थे और ये लोग अपने विकासवादी समाजवादियों का विरोधी मानते थे । कम्युनिस्टों का

कम्युनिज्म विश्वास था कि समाजवाद केवल बलपूर्वक और एकदम स्थापित किया जा सकता है । धीरे-धीरे शान्तिपूर्वक नहीं ।

समाजवादियों की तरह ये लोग राजनैतिक प्रजातन्त्र, आम मताधिकार और बहुमत

के आधार पर वास्तव-प्रणाली में विश्वास नहीं करते, यद्यपि रुस ने सन् १९३६ में इन बातों को ग्रहण किया। कम्युनिस्ट हिंसात्मक क्रान्ति द्वारा जनसत्ता स्थापित करना चाहते हैं। इनकी आय की विवरण प्रणाली भी समाजवाद की अन्य विचारधाराओं से भिन्न है। इनका कहना है कि प्रत्येक व्यक्ति से उसकी योग्यता अनुसार लेना चाहिये और प्रत्येक व्यक्ति को उसकी आवश्यकतानुसार देना चाहिये।

सोवियट रुस (Soviet Russia) में जो कम्युनिस्ट व्यवस्था प्रचलित है, उनका वर्णन करना भी आवश्यक है। सन् १९१७ में कम्युनिस्टों के हाथ में राज्यसत्ता आई। उन्होंने पहला काम भूमि का राष्ट्रीयकरण किया। किसानों की भूमि उन्हीं के हाथों में रहने दी गई, परन्तु उसमें शर्त यह थी कि अपना अतिरिक्त उत्पादन उन्हें राज्य को देना पड़ेगा। सन् १९१९ तक खानों, कारखानों, बैंक, मातापिता और विदेशी व्यवसाय का पूरी तरह राष्ट्रीयकरण कर दिया गया। अर्थात् वे काम केवल राज्य कर सकता था। परन्तु शीघ्र ही इनके सम्बन्ध में कुछ कठिनाइयाँ उत्पन्न हुईं। भूमि के राष्ट्रीयकरण के कारण अन्न की उत्पत्ति घट गई और लोग चोरी-छोरी क्रय-विक्रय करने लगे। सरकार को विदेशों से रेलों सम्बन्धी तथा अन्य प्रकार की मशीनें मिलनी बन्द हो गईं। पुराने मैनवरो और विशेषज्ञों ने भी सरकार को सहयोग देना बन्द कर दिया। उत्पादन व्यवस्था इतनी लचर हो गई कि कुछ समय के लिये सरकार को अपनी नीति में परिवर्तन करना पड़ा। एक नई आर्थिक नीति ग्रहण की गई। किसानों को यह रियायत दी गई कि वे अपना अतिरिक्त उत्पादन स्वयं बेच सकते थे। गृह उद्योग तथा छोटे-छोटे कारखानों में लोगों को उत्पादन सम्बन्धी निजी स्वामित्व दिया गया, विदेशी तथा देशी और विदेशी मिश्रित पूँजी की कम्पनियों (जैसे कि चीना की सोने की खानें) को भी रियायतें दी गईं। यह नीति सन् १९२८ तक रही और उस वर्ष से नीति में फिर बड़े-बड़े परिवर्तन किये गये। आर्थिक योजनाएँ बनाई गईं तथा उद्योग और कृषि की वृहद् उत्पत्ति के लिये बड़े-बड़े कार्यक्रम बनाये गये। एक पंचवर्षीय योजना तैयार की गई और इसमें बड़े-बड़े उद्योगों, कोयला, बिजली, मशीनों और ट्रेक्टरों के निर्माण तथा वृहद् उत्पादन पर विशेषरूप से ध्यान दिया गया। सन् १९२९ में कृषि के संबंध में एक नई नीति ग्रहण की गई, जिसका उद्देश्य सामूहिक खेती का प्रचार करना था। भूमि और जलबंदों को बड़े-बड़े सामूहिक खेतों में संगठित किया गया और उन्हें ट्रेक्टर तथा कृषि की अन्य मशीनें दी गईं। बहुत से किसानों ने इस नीति का विरोध किया, परन्तु उनका दमन करके इस नीति को कार्यान्वित किया गया। सन् १९३३ में दूसरी पंचवर्षीय योजना ग्रहण की गई। इसका प्रधान उद्देश्य छोटे-छोटे कारखानों को बढ़ाना तथा उपभोग की वस्तुओं का उत्पादन बढ़ाना था। वस्तुओं की जो कमी प्रारम्भ में हुई थी, उसे दूर प्रकार पूरा किया गया। सन् १९३५ में रक्षाविवेक की व्यवस्था का अन्त कर दिया गया।

ध्यान रहे कि रूस में मजदूरी की दर निश्चित करने में आय की समानता का सिद्धान्त स्वीकार नहीं किया गया है। मजदूरी की दर श्रम के किसी वर्ग की सामाजिक उपयोगिता (अर्थात् कमी) के अनुसार अथवा किसी कार्य के लिये मायिक आयों की असमानता कुशलता के अनुसार निश्चित की जाती है। औसत मजदूरी को साधारण मजदूरी दी जाती है, जिससे कि रहन-सहन की एक राष्ट्रीय सतह स्थिर रखी जा सके। परन्तु असाधारण या विशेष योग्यता के स्त्री पुरुषों को ऊँची-ऊँची तनस्वाहें दी जाती हैं। रूस में आय की असमानता उतनी ही अधिक है, जितनी कि सारे संसार के किसी भी पूँजीवाद देश में हो सकती है। कुछ लोगों का कहना है कि यह बात वास्तविक कम्युनिस्ट सिद्धान्त के विरुद्ध है। परन्तु यह बात सही नहीं है। मार्क्स ने कहा था कि समाजवाद की प्रारम्भिक अवस्था में काम के गुण और मात्रा के अन्तर के अनुपात में मजदूरी की दरों में भी अन्तर रहेगा। जब उत्पादन इतना बढ़ जायगा कि सबके उपभोग के लिये काफी वस्तुएँ हो जायगी और जब लोग सामाजिक वर्गों को भूल जायगे, तब कम्युनिज्म का वह सिद्धान्त प्रचलित किया जायगा जो प्रत्येक व्यक्ति को उसकी आवश्यकता के अनुसार देता है। परन्तु आयों की असमानता होने पर भी इस प्रणाली की श्रेष्ठता इस बात में मानी जाती है कि पूँजीवादी व्यवस्था के समान इसमें सम्पत्ति अर्थात् अनुपाजित आय नहीं है तथा बिना काम किये किसी को कुछ आय भी नहीं प्राप्त होती।

समाजवादी राज्य में मूल्य का अर्थ (Value in a Socialist State) — कुछ वर्ष पहले कुछ अर्थशास्त्रियों ने समाजवादी आर्थिक व्यवस्था के अन्तर्गत मूल्य के आधार का प्रश्न उठाया। मूल्य और वितरण के सम्बन्ध में अर्थशास्त्रियों के जो सिद्धान्त हैं, क्या वे समाजवादी अर्थव्यवस्था में भी लागू होते हैं? प्रतियोगितापूर्ण आर्थिक व्यवस्था में बाजार में वस्तुओं तथा साधनों की जो कीमतें रहती हैं, उनके अनुसार उत्पादक अपनी नीति निश्चित करते हैं। प्रत्येक उत्पादक केवल उतना उत्पादन करेगा, जिससे उसकी सीमान्त लागत कीमत के बराबर रहे। विभिन्न साधनों का विभिन्न उद्योगों में इस प्रकार वितरण होगा कि उनकी वास्तविक सीमान्त औसत कीमतों के बराबर होगी और यदि व्यक्तिगत सीमान्त वास्तविक उत्पत्ति तथा सामाजिक सीमान्त वास्तविक उत्पत्ति में अन्तर नहीं है, तो प्राप्त साधनों में अधिकतम तुष्टि प्राप्त हो सकेगी। परन्तु जैसा कि प्रोफेसर माइसेस^१ ने बतलाया है, समाजवादी आर्थिक-व्यवस्था में उत्पादन के सब साधनों पर राज्य का अधिकार रहेगा और उन साधनों का स्वतन्त्र बाजार नहीं रहेगा और उत्पादन के साधनों का स्वतन्त्र बाजार न रहने से उनकी कीमतें निश्चित नहीं की जा सकती। स्वतन्त्र कीमतों के न होने से लागत का खर्च तथा कीमतों का हिसाब नहीं लगाया जा सकता।

बाद में इस विवाद में डा० एच० डी० डिक्लिनसन, लॉरे, टेलर आदि लेखकों ने भाग लिया। पूँजीवादी प्रथा में हमेशा अधिकतम तुष्टि या उपयोगिता पर जोर नहीं दिया जाता। मार्शल और पिगू के ग्रन्थों से बहुत पहले यह बात प्रकट हो गई है कि सामाजिक सीमान्त वास्तविक उत्पत्ति में और व्यक्तिगत सीमान्त वास्तविक उत्पत्ति में बहुत से

अन्तर होने हैं। फिर बाजार में प्रचलित कीमतों के आधार पर हम हमेशा उत्पादन के सम्बन्ध में सही निश्चय नहीं कर सकते। प्रतियोगिता पूर्ण व्यवस्था के अन्तर्गत जो कीमतें प्रचलित होती हैं, वे उपभोक्ताओं की वर्तमान आया के आधार पर निश्चित होती हैं। इसलिये वे उत्पादन की व्यवस्था को पथभ्रष्ट कर देती हैं क्योंकि धनी वर्गों की आराम की वस्तुओं पर अधिक ध्यान दिया जाता है और गरीब वर्गों की आवश्यकता की वस्तुओं के उत्पादन पर उतना ध्यान नहीं दिया जाता। पूँजीवादी व्यवस्था में बरबादी और अयोग्यता की भी काफी स्थान मिलता है। सन् १९०६ में बेरोन नामक इटली के एक अर्थशास्त्री ने कहा था कि सिद्धान्त की दृष्टि से समाजवाद में हिमात्र के आधार पर निश्चित की गई कीमतें (accounting prices) उतनी ही महत्वपूर्ण होती हैं, जितनी कि पूँजीवाद में बाजार में प्रचलित कीमतें। उसने विभिन्न वर्गों के समीकरणों द्वारा यह सिद्ध कर दिया कि समाजवादी व्यवस्था में भी साधनों का वितरण विभिन्न उद्योगों में उमी प्रकार किया जा सकता है, जिस प्रकार की पूँजीवादी व्यवस्था में होता है। डिकिन्सन, आस्कर लेंगे डरविन तथा अन्य कई अर्थशास्त्रियों का मत भी इसी प्रकार का है।

“कीमत किसी संगठन विशेष के ऊपर निर्भर नहीं रहता। माइग्रेस ने भ्रम में कीमत निश्चित करने की क्रिया के सार को उस रूप विशेष से मिला दिया है, जो पूँजीवादी व्यवस्था में प्रकट होता है।” समाजवादी अर्थव्यवस्था में स्वतन्त्र बाजार न होने से कोई मूल बठिनाई उत्पन्न नहीं होती। साधनों के वितरण के सम्बन्ध में हिसाब लगाने के लिये कीमतों का अनुमान स्वीकार किया जा सकता है। प्रत्येक साधन की मुद्रा के रूप में एक अनुमानित कीमत मानी जा सकती है। उदाहरण के लिये जैसा कि पूँजीवादी देशों में होता है, केन्द्रीय योजना के अधिकारी बाजार में प्रचलित कीमतों को आधार मान सकते हैं। तब वे अधिकारी माग और पूर्ति की सूची के आधार पर तथा कुछ प्रयोगों के आधार पर सही कीमतें निश्चित कर सकते हैं। यदि वस्तु की माग पूर्ति से अधिक है, तब उस वस्तु का उत्पादन और उसकी माग बदलनी पड़ेगी। तब नई कीमतों की सूची और नई उत्पादन की मात्रा बनेगी। इस प्रकार प्रयोगों के आधार पर एक नया साम्य स्थिर हो जायगा, जिस पर माग और पूर्ति बराबर हो जायगी। प्रतियोगितापूर्ण अर्थव्यवस्था में इस रीति के अनुसार कीमतें निश्चित की जाती हैं।

गुण (Merits)—समाजवादी आर्थिक व्यवस्था में साधनों का उचित बटवारा सम्भव तो है ही, साथ ही कई बातों में वह बटवारा प्रतियोगितापूर्ण व्यवस्था से उत्तम भी है। एक तो केन्द्रीय योजना समिति को माग और पूर्ति की सूचियों का व्यक्तिगत उत्पादकों की अपेक्षा अच्छा ज्ञान होता है। इन उत्पादकों की अपेक्षा यह समिति कीमतों का साम्य अधिक सही रूप में जान सकती है। दूसरे समाजवादी व्यवस्था आयो का अधिक न्यायपूर्ण वितरण करके पूँजीवादी व्यवस्था की अपेक्षा आवश्यकताओं की पूर्ति का अधिक अच्छा प्रबन्ध कर सकती है। उसमें थोड़े से धनी व्यक्तियों की इच्छापूर्ति का प्रयत्न नहीं किया जायगा। बल्कि साधनों का उपयोग अधिकांश लोगों की आवश्यकता पूर्ति के लिये किया जायगा। इस प्रकार एक निश्चित उत्पादन की मात्रा में तुष्टि की अधिक मात्रा प्राप्त होगी। अन्त में पूँजीवाद में उत्पादन की

प्रणाली मुख्यवस्थित नहीं होती। उसमें सक्क आते रहते हैं। परन्तु समाजवादी व्यवस्था में दीर्घकालीन योजनाओं द्वारा व्यवसाय-चक्रों के परिवर्तन पर पूँजीवाद की अपेक्षा अधिक अच्छा नियन्त्रण किया जा सकता है। वर्तमान समाज में पूर्ण प्रतियोगिता के फलस्वरूप जो ख़तरों और अनिश्चित परिस्थितियाँ उत्पन्न होती हैं, वे समाजवाद में बहुत कम हो जायगी। प्रतियोगितापूर्ण व्यवस्था में जो बरबादी होती है, वह भी समाप्त हो जायगी।

दोष (Demerits)—समाजवादी व्यवस्था में इन गुणों के साथ-साथ कुछ दोष भी हैं। प्रो० पिगू ने इस बात को स्वीकार कर लिया है कि समाजवादी अर्थ-व्यवस्था में लागत हिसाब (accounting costs) के आधार पर साधनों का आदर्श बंट-वारा हो सकता है। परन्तु उनका मत है कि व्यावहारिक रूप में इसमें बड़ी-बड़ी कठिनाइयाँ उत्पन्न होगी। इस समस्या को हल करने के लिये बहुत से विलक्षण बुद्धिमानों की आवश्यकता होगी। दूसरे क्या समाजवाद में उत्पादन का संगठन अपनी योग्यतम अवस्था में स्थिर रह सकता है? प्रतियोगितापूर्ण व्यवस्था में हानि के डर से अथवा लाभ के लालच से उत्पादक सतर्क रहते हैं और उनकी योग्यता बनी रहती है। परन्तु समाजवादी व्यवस्था में किसी कारखाने के मैनेजर को एक निश्चित वेतन मिलेगा। यदि उसके कारखाने में नुकसान होगा तो उसका भार सारे देश पर पड़ेगा। इसलिये कारखाने के प्रबन्ध में वह सतर्क रहने की परवाह नहीं करेगा। समाजवादी व्यवस्था में यह बात कमजोरी का कारण बन सकती है। परन्तु मोविमट रूस में इस कठिनाई को हल करने के लिये कई उपाय किये गये हैं, जिनमें कि प्रतिद्वन्द्विता की भावना का प्रचार, सार्वजनिक सम्मान, सार्वजनिक भत्तेंना इत्यादि।

दूसरी कठिनाई पूँजी एकत्रित करने की मही दर निश्चित करने में होगी। केन्द्रीय योजना समिति का निर्णय तो बिना किसी आधार के और इच्छानुसार होगा। इसलिये सम्भव है कि गलत दर से पूँजी एकत्रित करने के कारण आर्थिक व्यवस्था को हानि पहुँचे। परन्तु साथ ही यह भी मही है कि पूँजीवादी व्यवस्था में उपभोक्ताओं की द्रवता पसन्दगी के आधार पर ब्याज की जो दर निश्चित की जाय, वह उतनी सही न हो, जितनी कि योजना समिति द्वारा निश्चित की हुई दर। चौथी कठिनाई विभिन्न पदों के लिये उपयुक्त पुरुषों के चुनने के सम्बन्ध में होगी। इस सम्बन्ध में पूँजीवादी व्यवस्था में भी कोई आदर्श रीति प्राप्त नहीं है। परन्तु उसमें एक तरीका है, जिसके द्वारा योग्य और उपयुक्त व्यक्ति मिल जाते हैं, यद्यपि यह तरीका अपूर्ण है। परन्तु समाजवादियों ने भी कोई इससे अच्छी रीति नहीं निकाली, जिनमें पदों के योग्य उपयुक्त व्यक्ति मिल सकें और लोगों की योग्यता गुरुरत पहिचानी जा सके।

परन्तु समाजवाद के दोषों का यह अर्थ नहीं है कि समाजवाद असम्भव है। वास्तविक निर्णय आदर्श पूँजीवाद और कट्टर तथा अन्य समाजवाद के बीच में नहीं है। पूँजीवादी के समर्थकों के मत में पूँजीवाद में जो ख़ुबियाँ प्राप्त हो सकती हैं, वास्तव में वह प्राप्त नहीं हुई है। इसलिये हम केवल अपूर्ण प्रतियोगितापूर्ण आर्थिक व्यवस्था और कठिनाइयों से लड़ी हुई समाजवादी व्यवस्था के बीच में तुलना कर सकते हैं और यह तुलना हमेशा पूँजीवादी व्यवस्था के पक्ष में नहीं जानी।